૧૩ પગલાં
જબરદસ્ત સંપત્તિનાં



અશ્વિન સાંઘી
સુનીલ દલાલ

અનુવાદ ભૂમિ જોષી

VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM



૧૩ પગલાં જબરદસ્ત સંપત્તિનાં



અશ્વિન સાંઘી
સુનીલ દલાલ
અનુવાદ ભૂમિ જોષી

વેસ્ટલૅન્ડ પબ્લિકેશન્સ લિ

13 પગલાં જબરદસ્ત સંપત્તિનાં

અશ્વિન સાંઘી ની ગણના ભારતના સૌથી વધુ વેચાતા અંગ્રેજી ફિક્શન લેખકોમાં થાય છે. તેમણે અત્યાર સુધીમાં અનેક બેસ્ટસેલર નવલકથા લખી છે. (ધ*રોઝાબાલ લાઇન, ચાણક્યાઝ ચાન્ટ, ધ ક્રિષ્ના કી, ધ સિયાલકોટ સાગા*) તથા ન્યૂ યૉર્ક ટાઇમ્સ બેસ્ટસેલર *પ્રાયવેટ ઇન્ડિયા* નું સહલેખન જૅમ્સ પૅટરસન સાથે મળીને કર્યું છે. સાંઘીએ નોન-ફિકશનમાં *13 સ્ટૅપ્સ ટુ બ્લડી ગુડ લક* પુસ્તક પણ લખ્યું છે. તેમને સમાવેશ ફૉર્બ્સ ઇન્ડિયા દ્વારા પોતાની સેલિબ્રિટી 100 યાદીમાં કરવામાં આવ્યો હતો તથા તેઓ ક્રૉસવર્ડ પૉપ્યુલર ચૉઇસ એવોર્ડના વિજેતા પણ છે. તેમણે મુંબઇની જોન કૅનન સ્કૂલ તથા સૅન્ટ ઝેવિયર્સ કોલેજ ખાતેથી શિક્ષણ લીધું છે. તેઓ યાલ યુનિવર્સિટીની બિઝનેસ મેનેજમેન્ટની માસ્ટર્સ ડિગ્રી ધરાવે છે. અશ્વિન મુંબઇમાં પત્ની અનુશ્કા અને પુત્ર રઘુવીર સાથે રહે છે.

સાંઘીનો સંપર્ક તમે નીચેના માધ્યમો દ્વારા કરી શકો છોઃ

વેબસાઇટઃ www.sanghi.in

ફેસબુક પર: www.facebook.com/shawnhaigins

ટ્વિટર પર: www.twiter.com/ashwinsanghi

યૂટયુબ પર: www.youtube.com/user/ashwinsanghi

ઇન્સ્ટાગ્રામ પર: Instagram.com/ashwin.sanghi

લિન્કડઇન પર: www.linkedin.com/in/ashwinsanghi

સુનીલ દલાલ ક્રમિક ઉદ્યોગસાહસિક છે. વૈશ્વિક સ્તરે જોડાણ ધરાવતા કૌટુંબિક માલિકીના ઓદ્યોગિક ઓટોમેશન જૂથ યુનિડેલનો કારભાર પોતાના હાથમાં લીધા પછી તેને નવી દિશા આપતાં તેમણે બહુવિધ વૈશ્વિકટેકનોલોજી બિઝનેસનુ સર્જન

કર્યું છે. સુનીલ યંગ પ્રેસિડેન્ટ્સ ઓર્ગેનાઇઝેશનના સભ્ય છે અને ઉદ્યોગસાહસિક કુશળતાનું સંવર્ધન કરવામાં રસ ધરાવે છે. તેઓ મેકેનિલ એન્જિનિયરિંગમાં બેચલરની ડિગ્રી અને અમેરિકાની વૅન્ડેરબીટ યુનિવર્સિટીમાંથી મેનેજમેન્ટ ઑફ ટેકનૉલૉજીની ડિગ્રી ધરાવે છે.

2008નું વર્ષ અનેક પરિવારો માટે અર્થપૂર્ણ વર્ષ હતું. જેને સર્જવામાં પોતાનો કોઇ વાંક ન હોય એવા પણ મૂડી મૂડી બજારમાંના વધારાના લાભ અને અતાર્કિક સમૃદ્ધિના ફુગ્ગામાં પોતાની મહેનતની કમાણીને ગુમાવી હતી. સુનીલે પણ કેટલાક રોકાણને મૂળ કિંમત કરતાં પચાસ ટકા તે અન્ય કેટલાકને ઝીરો ટકા સુધી તૂટી પડતા જોયા. તે સમયે પોતે કશુંક કરવું જોઇએ એતેઓ જાણતા હતા. તેમની પારિવારિક ઓફિસ દ્વારા પ્રાયવેટ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ મેનેજમેન્ટને સ્વયંસંચાલિત કરી શકે એવી ચોક્કસ ટેકનૉલૉજી શોધવામાં જ્યારે તેમનું જૂથ નિષ્ફળ ગયું ત્યારે નસીબે આપમેળે જ તેમને સાથ આપ્યો. અને ત્યારે તેઓ સક્રિય થયા હતા. તેમણે સંપત્તિના માલિકો માટે આગવું સોફ્ટવૅર પ્લેટફોર્મ એસેટ વૅન્ટેજ (www.assetvantage.com) બનાવવા માટે પોતાની કૌટુંબિક ઑફિસ અને ટેક્નૉલૉજી બિઝનેસને લગતી તમામ જાણકારીને એકઠી કરી. આ દરમિયાન તેમને જાણ થઇ કે તેમણે શોધેલો આ ઉકેલ અકાઉન્ટિંગ ફર્મ, સંપત્તિના સલાહકારો અને વૈવિધ્યપૂર્ણ આર્થિક વ્યૂહરચના અને આયોજનના વિકાસમાં ગ્રાહકોની મહત્તમ સહભાગીતા મેળવવા આ પ્લેટફોર્મની શક્તિનું સામંજસ્ય કેળવવા ઇચ્છતી કંપનીઓ માટે ઉત્તમ રહેશે.

સુનીલનો સંપર્ક તમે નીચેના માધ્યમો દ્વારા કરી શકો છોઃ

વેબસાઇટઃ www.unidel-group.com/management/

ફેસબૂકઃ www.facebook.com/sunilkishoredalal

ટ્વિટરઃ twitter.com/sunil_k_dalal

લિન્કડઇનઃ www.linkedin.com/in/sunilkdalal

13 પગલાં
જબરદસ્ત
સંપત્તિનાં

અશ્વિન સાંઘી
સુનીલ દલાલ

અનુવાદક – ભૂમિ જોષી



westland publications ltd
61, II Floor, Silverline Building, Alapakkam Main Road, Maduravoyal, Chennai 600095
93, I Floor, Sham Lal Road, Daryaganj, New Delhi 110002

First published in English as *13 Steps to Bloody Good Wealth* by westland publications ltd 2016
First published in Gujarati as *13 Pagalan Jabardast Sampattina* by westland publications ltd, in association with Yatra Books, 2017

ISBN: 9788193432068

Gujarati edtion coordination: TranslationPanacea

અનુક્રમણિકા

પ્રસ્તાવના

2014માં *“13 સ્ટેપ્સ ટુ બ્લડી ગુડ લક”* પુસ્તક લખ્યું એ પછી વાચકોના ઈમેઈલ્સ, ટ્વિટ્સ, ફેસબુક પોસ્ટ અને પત્રોનો મારો થયો, તેમનું કહેવું હતું કે જીવન અને કારકિર્દીની દિશા આપવમાં આ પુસ્તકે મદદ કરી હતી. આમાંના એક ચોક્કસ ઈમેઈલે મારૂં ધ્યાન ખેંચ્યું હતું. આ ઈમેઈલ મોકલનાર એક વિદ્યાર્થી હતો જેણે આશ્ચર્ય વ્યક્ત કરતા પૂછયું હતું કે, જીવનના મોટા ભાગના પડકારો માટે આવા 13 પગલાંના ઉપાય જણાવવા શક્ય છે. આ વાંચીને હું વિચારતો થઈ ગયો હતો.

કેટલાક દિવસો બાદ હું મારા મિત્ર સુનીલ દલાલ સાથે વાત કરી રહ્યો હતો. હું અને સુનીલ કેથેડ્રલ એન્ડ જોન કોનન સ્કૂલ તથા મુંબઈની સૅન્ટ ઝૅવિયર્સ કોલેજના દિવસોથી એકમેકને ઓળખીએ છીએ. પોતાની પારિવા રિક સંપત્તિને ઘડવાની દિશામાં તેણે જે શિસ્ત અને સાતત્યતાથી કામ કર્યું છે તેનો હું સાક્ષી છું. આથી તે સંપત્તિના સર્જન માટેનાં 13 પગલાં પુસ્તક લખે એવો વિચાર મેં હળવેકથી તેની સમક્ષ રજૂ કર્યો.

“હું શા માટે?” સુનીલે પૂછયું. “ન તો હું બૅન્કર છું કે ન તો ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ. મેં કયારેય મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ કે ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસ કંપનીનું સંચાલન કર્યું નથી. મારી પાસે ફાઈનાન્સમાં એમબીએની ડીગ્રી પણ નથી!”

“આ જ એ ચોક્કસ કારણો છે, જેના લીધે તારે પુસ્તક લખવું જોઈએ,” મેં તેને કહ્યું. “સાવ સીધી સરળ વાતને ગુંચવણભરી કરવાનું કામ તો કોઈ મૂર્ખ પણ કરી શકે છે પણ એકાદ જટિલ બાબતને સરળ બનાવવા માટે પ્રતિભાની જરૂર પડે છે. અને એ તું કરી શકે એમ છે.”

સુનીલની સંમતિ મેળવતાં પહેલા મારે તેને થોડો વધુ મનાવવો પડયો હતો અને તેની સાથે પુસ્તકના સહલેખક બનવાની મેં હા પાડી એ પછી જ તે તૈયાર થયો. મેં

આગ્રહ રાખ્યો તેનો મને આનંદ છે. બૅન્ક કે ફાઈનાન્સની દુનિયાનો હિસ્સો બન્યા વગર સંપત્તિનું વ્યવસ્થાપન અને વૃદ્ધિ કરવામાં સુનીલે અનેક દાયકા વીતાવ્યા છે. આનાથી તે ફાઈનાન્શિયલ પ્રોડક્ટ્સ અને રોકાણના વિકલ્પો બાબતે તટસ્થ બની ગયો છે. તો તેના કરતાં સારી નિષ્પક્ષ સલાહ બીજું કોણ આપી શકે?

પ્રેરક વકતા ઝિગ ઝિગલરે એકવાર રમૂજમાં કહ્યું હતું કે,“પૈસો જીવનની સૌથી મહત્ત્વની વસ્તુ નથી પણ તેની જે શક્તિ છે તે અનુસાર તે ઑક્સિજનની નજીક તો ગણાય જ.” તે આપણા જીવનનો કેન્દ્રિય હિસ્સો બની ગયો છે એ નિર્વિવાદ હકીકતને સ્વીકારતા, *“13 પગલાં જબરદસ્ત સંપત્તિનાં”* પુસ્તક વાચકો સમક્ષ મૂકતાં મને આનંદ થાય છે કેમ કે મારા મતે કોઈપણ વ્યક્તિ સહજતાથી અનુસરી શકે એવા આ સરળ 13 પગલાં સુનીલના જીવનભરના અનુભવનો નિચોડ છે.

અશ્વિન સાંઘી

મુંબઈ, 2016

પરિચય

સંપત્તિ વિશેનું પુસ્તક લખવાનો અધિકાર મને કોણે આપ્યો? હું નથી બૅન્કર કે નથી મારી પાસે એમબીએની ડિગ્રી કે ન તો મેં કયારેય ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસ ઈન્ડસ્ટ્રીમાં કામ કર્યું છે. પણ હું દરવાજાની બીજી તરફ ગ્રાહક તરીકે ચોક્કસ રહ્યો છું.

આપણમાંના બધાએ બૅન્કની મોટી જાહેરખબરો જોઈ છે જે આપણને એવો અહેસાસ કરાવે છે કે આપણા જીવનના દરેક તબક્કે બૅન્ક આપણી સાથે છે અને મદદ કરે છે. જો કે , વાસ્તવિકતા સત્યથી વેગળી ન હોઈ શકે. એક સરળ વાસ્તવિક્તા એ છે કે આ તમામ બેન્કો પાસે ઉત્તમ એડ એજન્સીઓ છે.

ઘર-ઘરમાં જાણીતી બની ગયેલી કેટલીક બેન્કો જે દેખીતી રીતે તો મારા નાંણાના વ્યવસ્થાપનમાં મને મદદ કરી રહી હતી, તેની સાથે કામ પાર પાડતાં મારે જે મુશ્કેલીઓમાંથી પસાર થવું પડયું તે મને યાદ આવી રહ્યું છે. ખરેખર તો તેમણે મને નિચોવી લીધો હતો. એક બેન્કે વિદેશી નાંણાવ્યવહારો બદ્લ 0.05 ટકાને બદલે એક ટકો સેરવી લીધો હતો. બીજી બેન્કે સીધા સેલફોન ડેબિટ કનેકશન માટે ત્રણ ત્રણ શાખામાં ધક્કા ખવડાવ્યા હતા. ત્રીજી બૅન્કની ખરાબ રોકાણ યોજનાને કારણે મેં મારા ઈક્વિટી પોર્ટફોલિયોની પચીસ ટકા જેટલી રકમ ગુમાવી હતી.

અમેરિકન કાર્ટૂનિસ્ટ કિન હુબાર્ડે એક વાર કહ્યું હોવાનું માનવામાં આવે છે કે, પૈસાને બમણા કરવાનો સરળ રસ્તો છે તેની ઘડી વાળીને ખિસ્સામાં મૂકી દો. શક્ય છે કે હુબાર્ડનો ભેટો પણ ફાઈનાન્શિયલ પેઢીઓ સાથે થયો હશે!

હું આ કિસ્સાઓ વર્ણવું છું કેમ કે મને ખબર છે તમે પણ આવી સ્થિતિનો ભોગ બન્યા હશો. ખોટી પ્રોડક્ટનું વેચાણ, વધુ ફીની વસુલાત અથવા તમારા સવાલના યોગ્ય જવાબ ન મળતાં, આપણામાંના લગભગ દરેકને આ ચહેરાવિનાની અમલદારશાહીની હેરાનગતિનો ભોગ બનવું પડ્યું હશે. આ ઔદ્યોગિક માળખામાં

વ્યાપક સ્તર પરની સમસ્યા છે જેમાં બૅન્ક અને તેના કર્મચારીઓ દ્વારા એવું આર્થિક પ્રોત્સાહન અપાય છે જે મૂળભૂત રીતે ગ્રાહકના હિતમાં ન હોય.

આ પેઢીઓ ઘણી વખત આપણા અજ્ઞાનનો લાભ કયારેક જાણી જોઈને તો કયારેક માત્ર અમલદારશાહીને કારણે લે છે. તેમની સાથેના મારા મુશ્કેલીભર્યા વ્યવહારો દરમિયાન મને જીવનના કેટલાક બોધપાઠ શીખવા મળ્યા છે જે તમારી સાથે શૅર કરવા મને જરૂરી લાગે છે. મારા અનુભવોનો લાભ તમને મળશે, તો તમારું શીખવાનું ઝડપી અને સરળ બની જશે એવી આશા છે.

વૈશ્વિક સ્તરે પ્રતિષ્ઠિત એવી સંસ્થાઓ તરફથી આવું ખરાબ વર્તન થતાં સંપત્તિ સંચાલન કરતો ઉદ્યોગ કઈ રીતે ચાલે છે, વિશે જાણવાની મારી ઈચ્છા બળવત્તર બની. આ બાબતે મને છેલ્લા દસ વર્ષથી મને એક રસપ્રદ મુસાફરીના માર્ગ પર ચડાવી દીધઓ છે. મેં પુસ્તકો, નિષ્ણાતોના અભિપ્રાયો અને અહેવાલો વાંચ્યા. હું મારા સહકર્મચારીઓ પાસેથી શીખ્યો અને આ ઉદ્યોગમાં રહેલા પીઢ-અનુભવીઓના શાણપણને પણ સમજવાનો પ્રયાસ કર્યો છે.

ઈન્ડિયન સ્કૂલ ઓફ બિઝનેસ અને વ્હાર્ટનની કોલંબિયા યુનિવર્સિટીમાં એક્ઝિક્યુટિવ એજયુકેશન પ્રોગ્રામના પારંપારિક વર્ગોમાં પણ હું શીખ્યો છું પણ લોકો સાથે વાતો કરવાથી, વાસ્તવિક જીવનની સ્થિતિઓમાંથી માર્ગ કરીને તથા નિખાલસપણે કહું તો, અઢળક સામાન્ય બુધ્ધિ વાપરીને મને સૌથી વધુ શીખવા મળ્યું.

સંપત્તિ વિશેના રહસ્યોનો આડેનો પરદો હટાવવા માટે ગ્રાહક તરીકેના મારા અનુભવોને કામે લગાડયા છે. થિયરી, મારા અંગત સંશોધન અને છેલ્લા અનેક વર્ષોના મારા અનુભવોનો સમન્વ આ પુસ્તકમાં પ્રગટ થયો છે. આ પુસ્તક તમને સારા વ્યક્તિગત નાણા મેનેજર બનવાની દિશામાં ડગલેને પગલે માર્ગદર્શક સાબિત થશે એવી આશા છે.

મારૂં માનવું છે કે, વિક્રેતાઓ અને ગ્રાહકો સાથે મળીને વિકસે નહીં કે નફો ન મેળવે ત્યાં સુધી કોઈ ઉદ્યોગ લાંબા સમય માટે સફળ ન થાય. કમનસીબે, ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસ ઈન્ડસ્ટ્રી દુનિયાની સૌથી એવી છેલ્લી ઈન્ડસ્ટ્રીમાંની એક છે જે હંમેશા ગ્રાહકોને લાભ થાય એ રીતે નફો કમાતી નથી. જો કે, હવે આમાં ફેરફાર થઈ રહ્યો છે જે સારું છે. ટેકનોલૉજી તેમની વર્તમાન કાર્યપધ્ધતિમાં અવરોધ પેદા કરી રહી છે જેથી બીજા છેડે રહેલા ગ્રાહકોની સત્તા વધી છે. તમે ઓનલાઈન ચૂકવણી કે ફાઈનાન્શિયલ પ્રોડક્ટસમાં રોકાણ કરતાં હશો તો

ટેકનોલૉજીના ઉપયોગ વડે આ વ્યવહાર સરળ, પારદર્શક અને ઓછા ખર્ચે કરી શકવા સમર્થ છો. હું મક્કમપણે ગ્રાહક તરફી રહેવાની જાહેરાત કરું છું અને ફાઈનાન્શિયલ સર્વિસ ક્ષેત્રમાંના મારા મિત્રો મારા આ સમર્થનને આદર આપશે એવી આશા છે.

સંપત્તિના સર્જન અને વૃદ્ધિ વિશે હું કેટલાક ચોક્કસ દ્રષ્ટિકોણ ધરાવું છું. પણ જો મને પડકારવામાં આવશે તો મ આનંદ થશે અને ખોટો પુરવાર કરવામાં આવશે તો હું ખુશીથી મારા વલણને બદલીશ. ગુંચવણભરી સ્થિતિના વાસ્તવિકતાના મજબૂત પાયા પર ઊભેલા, વ્યવહારુ અને પગલાં લઈ શકાય એવો સરળ ઉકેલ શોધવાં એ મારા ડીએનએમાં છે. મને આશા છે કે આ પુસ્તક જટિલ જણાતી બાબતોના સરળ ઉકેલ આપશે.

આઈરીશ નાટ્યકાર ઑસ્કાર વાઈલ્ડે એક વાર કહ્યું હતું કે, “હું યુવાન હતો ત્યારે વિચારતો કે પૈસૌ જીવનની મહત્ત્વની વસ્તુ છે. હવે હું વૃદ્ધ થયો છું અને સમજી ગયો છું કે તે સાચું જ છે.” એટલે જીવનની આ મહત્ત્વની વસ્તુની શોધમાં આવો મારી સાથે જોડાવ.

સુનીલ દલાલ
મુંબઈ, 2016

પ્રથમ પગલું

તમારા મતે સંપત્તિની વ્યાખ્યા શી છે

મહાભારતમાં એક રસપ્રદ આડવાર્તા આવે છે. એક દિવસ, કૌરવોએ વિરાટ રાજાના રાજયના એક ગામ પર હુમલો કરીને તેમનું પશુધન ચોરી લીધું હતું. રાજાનું આખું ધણ તેમના હાથમાંથી જતું રોકવા પાંડવોને વચ્ચે પડવાની ફરજ પડી હતી.

આમ તો આ સામાન્ય જાણકારી છે, છતાં મને હંમેશા આ બાબતનું આશ્ચર્ય થયું છે. ભારતીય ઈતિહાસના મહાન યોદ્ધા ગાયોની ચોરી કરતા હતા. અર્જુનનું પાત્ર હંમેશા સર્વપ્રિય રહ્યું છે. તે અચૂક બાણાવળી, હિંમત અને જુસ્સાવાળો, પ્રામાણિક સાહસિક પુરુષ હતો. મારા કહેવાનો અર્થ એ છે કે તેનામાં ન ગમવા જેવું કશું જ નથી. આમ છતાં આ મહાનાયકે પશુઓ ચોરાતાં અટકાવવાનું કામ કરવું પડયું એ સાંભળવું થોડું વિચિત્ર લાગે છે.

પણ જો તમે ઈતિહાસનાં પાનાં ઉથલાવશો તો દરેક સદીમાં સંપત્તિની વિભાવના બદલાતી જોવા મળશે. દસ હજાર વર્ષ અગાઉ ધારદાર ભાલો કે કુહાડી સંપત્તિ હતી. આઠ હજાર વર્ષ અગાઉ એક ટોપલી માછલી સંપત્તિ હતી જે એક ગુણી ચોખાની એવજમાં આપવામાં આવતી હતી. હજારો વર્ષો અગાઉ આપણા ભારતીય પૂર્વજો સાટા પધ્ધતિમાં કોડીનો ઉપયોગ કરતા હતા અને આ જ પદ્ધતિ ચીન તથા આફ્રિકામાં પણ હતી. આથી વિપરીત આજે આપણે કોડીને દરિયાકિનારાની ઝૂંપડીઓમાં, હિપ્પીની મોટેલ તથા રાસ્તાફરિયાનની ચોટલીઓમાં સુશોભન તરીકે જોઈએ છીએ. આપણા પૂર્વજો માટે તો આ લોકો અકલ્પનીય શ્રીમંત ગણાય.

એ જ પ્રમાણે મહાભારતકાળમાં, પશુધન વેપારની જણસ ગણાતું. પ્રાચીન કાળના લોકોએ કયારેય એવી કલ્પના પણ નહીં કરી હોય કે એક સમય એવો આવશે જયારે માનવી ચોક્કસ બ્રાન્ડના લંબચોરસ કાર્ડનેસ્વાઈપ કરીને અનાજથી

એરોપ્લેન સુધીનું બધું જ ખરીદી શકશે. તેમણે કયારેય એવું નહીં વિચાર્યું હોય કે, પૈસા વિશાળ નેટવર્ક પર એન્ક્રિપ્ટ કરેલા સૂક્ષ્મ ડેટાના સ્વરૂપમાં હશે.

આથી હંમેશા આ યાદ રાખો – ધન માત્ર એક પરિકલ્પના છે. અલબત્ત, આ અત્યંત શક્તિશાળી પરિકલ્પના છે જેણે માનવીની ચેતના પર પકડ જમાવી છે. જે આપણી દુનિયાને ચલાવે છે અને જીવનને ઉપર-તળે કરે છે. આથી કેટલાક લોકો કહે છે કે પૈસા મેળવવામાં પારંગત થવું એ જીવનમાં પારંગત થવા બરાબર છે.

એક ઉર્દુશાયરીમાં કહ્યું છે: *પૈસા ખુદા તો નહીં પર, ખુદા કી કસમ, ખુદા સે કમ ભી નહીં* . નાણાં ઈશ્વર નથી, પણ ઈશ્વર કરતાં તેની મહત્તા જરાય ઓછી પણ નથી. એક કહેવત છે કે, પૈસાથી ખુશી ખરીદી શકાતી નથી પણ તે તમને આનંદ આપતી વસ્તુઓ જરૂર ખરીદી આપે છે.

સાચું કહું તો, પુખ્તવયનાઓ જીવનભર નાણાં માટે જે કાવાદાવા રમે છે એ વિશે વિચારવું મને ગમે છે. આ એક એવી રમત છે જેમાં વધુને વધુ મેળવવાનું વળગણ થઈ જાય છે. પણ અહીં એ યાદ રાખવાનું છે કે, વ્યક્તિ મરે છે ત્યારે જે કઈ મેળવેલું હોય છે તે બધું જ પાછળ રહી જાય છે. પ્રાચીન ઈજિપ્તવાસીઓ માને છે તે રીતે બીજા જન્મમાં આ બધું પોતાની સાથે લઈ જવાનો કોઈ માર્ગ નથી.

તો સંપત્તિ ચોક્કસ શું છે?

સંપત્તિ ચંચળ, સતત બદલાતી વસ્તુ છે. જેમ વર્ષોના પસાર થવા સાથે ધન એટલે શું એ વિભાવના બદલાઈ છે, એ રીતે જ દરેક વ્યક્તિએ કે પાડોશમાં રહેતી બે વ્યક્તિઓના સંપત્તિ વિશેના વિચારોમાં અંતર હોઈ શકે છે. સમય સમયે એક જ વ્યક્તિના પણ આ વિચારોમાં પરિવર્તન આવી શકે છે. મને યાદ છે હું કોલેજમાં હતો ત્યારે બાજુની રેસ્ટોરાંમાં વડાપાઉં અને ઠંડા પીણાંની પાર્ટી મારા અને મારા મિત્રો માટે ઘણી મોટી ગણાતી. હું હજુ પણ એનો સ્વાદ માણું છું છતાં આ વાનગીઓ આજે મને અગાઉ જેવા સ્તરનો આનંદ આપતી નથી.

તમે શ્રીમંત છો કે નહીં તે બાબત તમે કયા રહો છો અને તમે તમારી સરખામણી કોની સાથે કરો છો તેના પર પણ આધાર રાખે છે. અમેરિકામાં રહેતી અને વાર્ષિક પચાસ હજાર અમેરિકન ડોલર કમાતી વ્યક્તિની ગણના ત્યાંના મધ્યમ આવક ધરાવનારાઓમાં થાય છે પણ બાકીના વિશ્વમાં આવી વ્યક્તિનું સ્થાન ટોચના એક ટકો ધનિકોમાં થાય છે. એક ગામડામાં માસિક વીસ હજાર રૂપિયાના

પગાર સાથે રાજાની જેમ રહી શકાય છે પણ મુંબઈમાં આટલી આવકમાં રોજબરોજનું જીવન ટકાવવા માટે રીતસર હવાતિયાં મારવાં પડે.

તો મને કહો, તમારા મતે શ્રીમંત હોવું એટલે શું? હું સમજું છું કે સંપત્તિની ચોક્કસ વ્યાખ્યા કરવી અત્યંત મુશ્કેલ છે. આ બાબત આપણા રોજબરોજના જીવનમાં એટલી હદે વણાઈ ગય છે કે તેની મહત્તા વિશે વિચારવા માટે આપણા રોજીંદા જીવનની બારીક વિગતો, આકાંક્ષાઓ અને ઈચ્છાઓ વિશે વિચાર કરવો પડે.

હું તમારા આ કામને થોડું સરળ બનાવું છું. સંપત્તિની મહત્તા વિશે વિચારવા અહીં એક નાનું માળખું રજૂ કરું છું.

આપણને નાણાં શેના માટે જોઈએ છે?

- **મૂળભૂત જરૂરિયાતોઃ** સૌથી પહેલાં તો આપણને આપણી મૂળભૂત જરૂરિયાતો પૂરી કરવા નાણાંની જરૂર પડે છે. આપણા રોજીંદા અસ્તિત્વનો આધાર *રોટી-કપડા-મકાન* છે. માનવજીવન ની આ સામાન્ય આવશ્યકતાઓને પૂરી કરવા આખી દુનિયા આવક મેળવવા દોડે છે. આ ત્રણ બાબતો સંપત્તિની બાંધછોડ ન કરી શકાય એવા હિસ્સા છે.
- **ઉચ્ચ જરૂરિયાતોઃ** હવે આવે છે આપણી આકાંક્ષાઓ પૂરી કરવાની જરૂરિયાતો. બીજું ઘર, દાગીના તથા રોકાણ. આ શ્રેણીમાં હું બાળક (આમાં ભાવિ બાળકનો પણ સમાવેશ થાય છે)ના શિક્ષણ અને લગ્ન માટે પણ પૂરતી મૂડી ઊભી કરવાને મૂકું છું.
- **આર્થિક સ્વાતંત્ર્ય:** હું આને ગંભીરતાથી લઉં છું. દરેક વ્યક્તિ પોતાની સફળતા અને આરામદાયક જીવન માટે જવાબદાર હોય છે. ઉદારીકરણે પહોંચી ન વળાય એવી સફળતાના દ્વાર ખોલ્યા છે, પણ તે સાથે અમર્યાદિત સરકારી નાણાંકીય મદદની આશાઓ છીનવી લીધી છે.
- **નિવૃત્તિઃ** આ અત્યંત મહત્ત્વની બાબત છે. ભારતમાં નિવૃત્તિકાળ અંગે આયોજન કરવાનો વિચાર હવે જોર પકડી રહ્યું છે. જો તમે નસીબદાર હો તો તમને એવી નોકરી મળે જેમાં નિવૃત્ત બાદ સારું એવું પૅન્શન મળે. પણ ખાનગી ક્ષેત્રમાં નોકરી કરતા મોટા ભાગના લોકોને આ લાભ મળતો નથી. પારંપારિક રીતે તો, લોકો પોતાના સંતાનોને જ પોતાનું નિવૃત્તિ ભંડોળ ગણાતા હોય છે. પણ હું આવું કરવામાં માનતો નથી. નિવૃત્તિ બાદ મારે સંતાનો પાસેથી મદદ કે પૈસાની ચિંતા વગરનું પગભર અને આરામદાયક જીવન જોઈએ છે. હું એ કઈ રીતે કરી શકું? આ અંગે અગાઉથી આયોજન કરીને.

બહુ જલ્દી આપણે નાણાંકીય ધ્યેય નક્કી કરીને તે વિશે યોજના બનાવવા અંગે વિચાર કરશું, પણ ત્યાં સુધી બહુ આગળનો વિચાર કરવાની જરૂર નથી. અત્યારે, આપણે સંપત્તિ માટેના વિવિધ કારણો અને જરૂરિયાત વિશે જોયું, તો હવે તમારી જાતને સવાલ પૂછો, શું હું શ્રીમંત છું?

તમે શ્રીમંત છો?

યુબીએસ દ્વારા હાથ ધરાયેલા એક સર્વેક્ષણમાં દસ લાખ અમેરિકન ડોલરથી પચાસ લાખ અમેરિકન ડોલરની અસ્ક્યામતો ધરાવતા અમેરિકનોને પૂછવામાં આવ્યું હતું કે, શું તેઓ પોતાને પૈસાદાર ગણે છે. માત્ર 28 ટકા અમેરિકનોએ આ પ્રશ્નનો જવાબ હામાં આપ્યો હતો.

અહીં એ યાદ રાખજો કે આ લોકો વિશ્વના કેટલાક ટોચના પૈસાદાર લોકો હતા. તેઓ પોતાને શ્રીમંત શા માટે નહોતા માનતા? એમ પૂછાતાં કેટલાકે જણાવ્યું કે તેમના માટે ખરેખર ધનિક હોવું એટલે પોતાની અસ્ક્યામતોને અકબંધ રાખીને કોઈપણ પ્રકારનો ખર્ચ કરી શકવા જેટલી રોકડ હોવી. જયારે અન્યો માટે શ્રીમંત હોવાનો અર્થ હતો, 'માનસિક શાંતિ હોવી' એવો થતો હતું.

એક મજેદાર પાર્ટીમાં થયેલી ચર્ચા મને યાદ આવે છે. વિવિધ વયજૂથ, વ્યવસાય અને જીવનના વિવિધ તબક્કામાંના કુટંબીજનો અને મિત્રોથી હું ઘેરાયેલો હતો. વાતનો વિષય નાણાં તરફ વળ્યો ત્યારે અમે *પનીર પકોડા* અને ઠંડા બીયરની મજા માણી રહ્યા હતા. આ ક્ષણે, યજમાને બધાને પૂછ્યું કે તેમના મતે સંપત્તિ એટલે શું.

શરૂઆતમાં મળેલો પ્રતિસાદ થોડો દંભી કહી શકાય એવો હતો. પણ બિરયાની પીરસાઈ ત્યાં સુધીમાં તો લોકોએ સવાલને પોતાની દૃષ્ટિએ મૂલવવાની શરૂઆત કરી દીધી હતી. આના પગલે ચર્ચા રસપ્રદ બની ગઈ હતી. એકંદરે એ સાંજ યાદગાર બની ગઈ હતી. મારા યજમાને અવૈજ્ઞાનિક રીતે મેળવેલા અભિપ્રાયોમાંના કેટલાક ચૂંટેલા નમૂના અહીં રજૂ કરું છું.

- 66 વર્ષના અશોકે કહ્યું કે, 'મારા માટે મારો અનુભવ, જ્ઞાન, સારું સ્વાસ્થ્ય અને પરિવાર જ મારી સંપત્તિ છે.'
- 30 વર્ષના રાહુલે જણાવ્યું કે, 'ભૌતિક સંપત્તિની વાત કરીએ તો, તમારી પાસે જે છે તેનાથી તમે સંતુષ્ટ હો તો તમે શ્રીમંત છો. પણ આ સંપત્તિ તમે

નૈતિક રીતે મેળવેલી હોવી જોઈએ અને તે માત્ર તમને પોતાના માટે જ નહીં પણ અન્યો માટે પણ લાભકારી હોવી જોઈએ.'

- આશરે 35 વર્ષની અનિતાએ પોતાના વિચાર રજૂ કરતા કહ્યું કે, 'મારા મતે સંપત્તિ એટલે સુરક્ષાની લાગણી, પણ નાણાંકીય મિલકત સાથે જ્ઞાન, અનુભવ અને તૃપ્તિનું સંયોજન થાય ત્યારે જ તે આવે છે.'

મને યાદ છે મારા કોલેજના શિક્ષક કહેતા હતા કે પૈસાથી તમે સુંદર કૂતરો ખરીદી શકો પણ તેની પૂંછડીનું પટપટાવું નહીં. એ રાતના ભોજન વખતે આવેલી વિવિધ પ્રકારની સુંદર પ્રતિક્રિયાઓનું સમાપન પુલિત્ઝર ઈનામ વિજેતા કાર્લ સેન્ડબર્ગના કથન “પૈસો એ સત્તા, સ્વતંત્રતા, આરામ, તમામ બદીઓનું મૂળ... અને આશીર્વાદોનો સરવાળો છે” થી થાય છે.

શું સંપત્તિ જ સર્વસ્વ છે?

મારા એક મિત્રએ આ સવાલ કર્યો હતો. મેં તેને જે કહ્યું તે આ હતું, 'મને શ્રીમંત થવું છે જેથી હું મારા જીવનની તમામ આકાંક્ષાઓ આર્થિક અવરોધો વિના પૂરી કરવાની આઝાદી મેળવી શકું.'

અમેરિકન ટીવી સંચાલક જોની કાર્સને એકવાર કહ્યું હતું કે, 'નાણાં તમને એકમાત્ર સ્વતંત્રતા આપે છે. અને તે એટલે નાણા વિશે ચિંતા ન કરવાની.' આ વિધાન મારા વિચારોનું સમાપન કરે છે.

વ્યક્તિને ધન શા માટે જોઈએ તેની ચર્ચા આપણે અગાઉ કરી ગયા. પણ મને મારું કામ પણ ગમે છે. આથી મને એક વાર એવી ખાતરી કરી લીધી કે મારો પરિવાર સુરક્ષિત અને સુખી છે તો ત્યાર બાદ જે બિઝનેસ સાથે હું સંકળાયેલો છું તેના ઝડપથી બદલાતા જતાં સ્વરૂપમાં હું કઈ રીતે સાકારાત્મક અસર કરી શકું તથા તે પ્રક્રિયામાં મારી ટીમના સભ્યો તથા ગ્રાહકોના જીવનમાં કઈ રીતે પરિવર્તન લાવી શકું તે બાબત મારા માટે સંપત્તિ બની જશે. રુઝવેલ્ટના શબ્દોમાં કહીએ તો, 'સુખ ધન મેળવવામાં નથી, પણ કાર્યસિદ્ધિ મેળવવાના આનંદમાં અને સર્જનાત્મક પ્રયાસના રોમાંચમાં છે.'

વ્યક્તિગત રીતે કહું તો, ઊંડા મૂળિયાં ધરાવતી સમસ્યાઓને ટેકનોલૉજી દ્વારા ઉકેલવાના વિચારથી હું ખાસ્સો પ્રભાવિત છું. આવી કેટલીક સમસ્યાઓ અને

તકોનો સમાવેશ સામાજિક સ્તરે અસર લાવવામાં પણ થાય છે અને આ બીજો ઉદ્દેશ છે જે મને પ્રોત્સાહિત કરે છે.

કયારેક એવો પણ સમય આવ્યો હતો જ્યાં મારે આ કારણે આર્થિક જોખમો લેવાની જરૂર પડી હતી. દરેક વખતે આપણને અનુકુળ રોય એવું હોતું નથી. મેં એવી સ્થિતિનો પણ સામનો કર્યો છે જેમાં મારી પાસે ખરેખરો કહી શકાય એવો કોઈ આધાર પણ નહોતો કેમ કે મારી યોજના જેમની સમક્ષ રજૂ કરવામાં આવી હતી એ લોકો ટિપિકલ રોકાણકારો હતા, જેમને મારા વિઝન પર વિશ્વાસ નહોતો. હું આવા રોકાણકારો પરની પકડ ગુમાવવા નહોતો માગતો જેમને કદાચ અમે કઈ સમસ્યા ઉકેલવા માગીએ છીએ એ સમજાયું જ નહોતું.

આર્થિક રીતે સ્વતંત્ર હોવાને કારણે હું કેટલાક અવરોધોમાંથી મુક્ત રહ્યો અને મને જેમાં વિશ્વાસ હતો એવા કેટલાક જોખમો ખેડવાની છૂટ, બહારની કોઈ મદદ લીધા વિના મને મળી હતી. અને મારો વિશ્વાસ સાચો પુરવાર થયો હતો. કોમેડિયઅન ગ્રુચો માર્ક્સ કહે છે કે, ‘તમને ન ગમતી ચીજો કરવામાંથી નાણા તમને મુક્ત રાખે છે. કેમ કે મને લગભગ બધું જ કરવું ગમતું નથી, નાણાં મારાથી હાથવગા અંતરે છે.’

અહીં કહેવાનું તાત્પર્ય એ નથી કે વ્યક્તિએ સંપત્તિનો આનંદ ન માણવો જોઈએ. પ્રવાસ, ખાણીપીણી કે પ્રસંગોપાત ગેજેટ્સ અથવા ફેશનનો આનંદ માણો. પણ તમારી જાતને સવાલ પછો કે શું સાચું સુખ આ ભૌતિક બાબતો સાથે જ જોડાયેલું છે? મને વિશ્વાસપૂર્વક કહી શકું છું કે જવાબ નામાં હશે.

પૈસાદાર હોવું એટલે શું એ વિશેની વિશેષ ટિપ્પણીઓથી અબજપતિઓ, આર્થિક સલાહકારો અને લેખકો તથા ગુરુઓ તમારા મગજમાં ભરી દેશે. હું જાદુગર નથી પણ એક એવી સામાન્ય વ્યક્તિ છું જે સંપત્તિ, તેનું સર્જન અને વૃદ્ધિ વિશેના ચોક્કસ વિચારો ધરાવે છે. મારા જીવનમાં હું ઘણા ઉતાર-ચડાવમાંથી પસાર થયો છું. મારો પારિવારિક વેપાર તેજીમાંથી મંદીમાં પટકાયો હતો અને મેં ફરી તેને પગભર કરી દીધો હતો. હું એ પરિસ્થિતિને કઈ રીતે મારી તરફેણમાં કરી શકયો તેની કેટલીક મહત્ત્વની વિગતો મારે તમને જણાવવી જોઈએ એવું મને લાગે છે.

ચાવીરુપ તારણો

શ્રીમંત હોવાનો અર્થ તમારા માટે શો છે એ વિશે વિચારો. આમાં ‘તમે’ એ હિસ્સો મહત્ત્વનો છે, કેમ કે કોઈ બે વ્યક્તિની સંપત્તિ વિશેની વ્યાખ્યા એકસમાન ન હોઈ શકે. એક વાર તમને સંપત્તિ વિશેના તમારા અર્થની જાણ થઈ જશે ગઈ તો સમજી લો કે તે દિશામાં કામ કરવાની સ્થિતિમાં તમે છો.

બીજું પગલું

યોજના બનાવો

શું આ યોગનુયોગ નથી કે બારમી સદીમાં ઈંગ્લૅન્ડમાં 'સંપત્તિ'નો અર્થ સુખાકારી અઅને આનંદ હતો? એવું લાગે છે કે તે કહેવાતા અંધારિયા યુગના લોકોના સંપત્તિ વિશેના વિચારો વધુ સારા હતા. આ જ ભાવના સાથે અમેરિકન કવિ અને તત્વવેત્તા હેન્રી થોરેએ કહ્યું હતું કે, 'સંપત્તિ એટલે જીવનને પૂર્ણપણે અનુભવવાની શક્તિ-આવડત.'

આને પરિપ્રેક્ષ્યમાં મુકવા, ચાલો, એ પાર્ટીમાં પાછા જઈએ જયાં લોકોએ પોતાના મતે સંપત્તિ એટલે શું તેની કબૂલાત કરી રહ્યા હતા. ડેઝર્ટ પીરસાયું ત્યાં સુધીમાં મારા મિત્રએ પોતાના સર્વેક્ષણ સવાલને થોડો બદલીને ચાલાકીપૂર્વક પૂછયું કે ધારો કે તમે *કૌન બનેગા કરોડપતિ* જીતી જાઓ તો શું કરો? હવે, ત્યાં હાજર એવા કેટલાક પીઢ લોકો આ સવાલ-વિચારથી ખાસ પ્રભાવિત થયા નહોતા. તેમણે નમ્રતાપૂર્વક આ સવાલ ટાળ્યો અને *જલેબી* પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું.

પણ યુવાનોનું જૂથ, જેઓ વયની વીસી અને ત્રીસીમાં હતા તેમના જવાબો અત્યંત રસપ્રદ હતા.. આ બધાએ પોતાની પૅશન (ઉત્કટતાપૂર્વક જેની લગન હોય એવી બાબત) પૂરી કરવા બાબતે વાત કરી હતી. કેટલાકે કહ્યું કે તેઓ પ્રવાસ કરશે, કેટલાકે શૅફ કે સ્કુબા ડાઈવર્સ બનવાની તાલીમ લેવાની ઈચ્છા પ્રગટ કરી હતી, તો કેટલાકને એવી એપનો વિચાર રજૂ કર્યો જે દુનિયાને બદલી શકે છે.

પણ મને એક વાત કહો, તમારાં સપનાં સાકાર કરવા માટે તમને દસ કરોડ રૂપિયાની જરૂર છે ખરી? હું તમને ખાતરી આપું છું કે જો તમે અત્યારે પ્રવાસ નથી કરતા તો તમારી પાસે એક કરોડ, પાંચ કરોડ કે દસ કરોડ રૂપિયા આવી જશે તો પણ તમે પ્રવાસનો વિચાર સુદ્ધાં નહીં કરો. આપણે હંમેશા આપણા પોતાના માટે જ માનસિક અવરોધો સર્જીએ છીએ અને પછી દિલની ખરી ઈચ્છાઓ પૂરી ન કરી

શકવા માટે જીવનની પરિસ્થિતિઓને દોષ આપીએ છીએ કેમ કે આપણે નિષ્ફળતાથી ડરતા હોઈએ છીએ. ફ્રેન્ચ ફેશન ડિઝાઈનર કોકો ચેનલ હંમેશા કહેતા કે, 'કેટલાક એવા લોકો છે જેમની પાસે પૈસા છે અને એવા પણ લોકો છે જે શ્રીમંત છે.'

મારા માટે, શ્રીમંત બનવું મહત્ત્વનું નહોતું. મારે તો માત્ર એવી બાબતો જ રવી હતી, જે મને ગમતી હોય... આ કદાચ થોડું વિચિત્ર લાગશે પણ તમને ખબર છે? તમામ વિચિત્ર બાબતો કેટલાક સત્ય પર આધારિત હોય છે. વિશ્વના મોટા ભાગના અબજપતિઓ પર હાથ ધરવામાં આવેલા એક અનિયતબદ્ધ અભ્યાસમાં જાણવા મળે છે કે તેમણે જ્યારે શરૂઆત કરી ત્યારે તેમનો ઉદ્દેશ સુપર તવંગર બનવાનો નહોતો પણ તેમને કંઈક મહાન-મોટું કરવું હતું. અને *આ* જ તેમની સંપત્તિનું રહસ્ય છે.

તમારી ધમાલ શેની છે?

તમને શું ગમે છે તે શોધી કાઢવું એ આ કોયડાનો સૌથી મહત્ત્વનો હિસ્સો છે. જીવનના લક્ષ્યાંકો પરથી પરદો ઉઠાવવો એ તમે તમારી જાત પર કરેલો સૌથી મોટો ઉપકાર હશે. તમને તમારી પૅશન મળી જશે ત્યારે તમામ ધમાલ માત્ર રોજીંદું કામકાજ ન રહેતા જીવનનું ચાલકબળ બની જશે.

જીવનમાં સપનું હોવું જરૂરી છે. તે તમને આગળ વધતા રહેવા પ્રેરે છે અને રોજબરોજના સંઘર્ષોમાંથી ઉદભવતા પડકારોને ભૂલવામાં સહાયક બને છે. જીવન દ્વારા તમારા તરફ ફેંકવામાં આવતી મુશ્કેલીઓનો સામનો કરવામાં મદદરૂપ થાય છે. અને યાદ રાખો કે ધ્યેય એ બીજું કંઈ નહીં પણ ખુલ્લી આંખે જોવાતું સપનું છે.

આથી હું માનું છું તે કંઈક આવું છેઃ સંપત્તિ એ પૅશન છે. ધનનું વળગણ ન રાખો, પણ સજાગ રહો. ધીરજ રાખો, પણ સામે ચાલીને યોગ્ય તક આવે ત્યારે આખલાને શીંગડા વડે પકડતાં અચકાશો નહીં. લહેર પર સવાર થઈ ને જ તમારામાંની શ્રેષ્ઠતાને તમે પામી શકશો.

રૉકફેલર નિયમ

અમેરિકાના પ્રથમ અબજોપતિજો જૉન રૉકફેલરે કહ્યું છે, 'જો તમારું ધ્યેય માત્ર ધનિક બનવાનો હશે તો તમે કયારેય તેને પામી નહીં શકો. તમનો મુદ્દો સરળ હતોઃ તમે જયારે માત્ર નાણાં મેળવવાની જ ચિંતા હોય છે, ત્યારે ગમે એટલી મોટી રકમ તમારા માટે પૂરતૂ નહીં જ હોય.

અત્યારના કાળના ફૂગાવાને એડજસ્ટ કરતા, 1937માં તેમનું મૃત્યુ થયું ત્યારે તેમની સંપત્તિ 336 અબજ અમેરિકન ડોલર હતી જે અમેરિકના ત્યારના અર્થતંત્ર કરતાં 1.5 ટકા હતી, આથી આ બાબત તેમને અમેરિકાના ઈતિહાસના સૌથી શ્રીમંત વ્યક્તિ બનાવતી હતી. તેમની સખાવતી સંસ્થાઓએ તબીબી સંશોધનોમાં પાયારૂપ ભૂમિકા ભજવી હતી તથા કૃમિ અને યૅલો ફીવરની નાબુદીમાં મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવી હતી. રૉકફેલર શિકાગો યુનિવર્સિટીના સ્થાપક પણ હતા. આજે તેમના નામ પર અનેક પ્લાઝા, ઈમારતો, પુરસ્કારો અને સખાવતી સંસ્થાઓ છે.

ઓછી જાણીતી વ્સાતવિક્તાઃ સ્વામી વિવેકાનંદ સાથેની મુલાકાતથી તેમને ગરીબો અને જરૂરિયાતમંદોને સહાય કરવાની પ્રેરણા મળી હતી. અહીં કહેવાનું તાત્પર્ય એ કે, સંપત્તિ બહુપરિમાણીય બાબત છે. તમે તેને કેવી રીતે મેળવો છો, વાપરો છો અને તેનું શું કરો છો એ તમારા વ્યક્તિત્વની જેમ અનન્ય હોય છે.

જેકપોટ મેળવવો

પરીકથામાં આવે છે એ રીતે સંપત્તિનું સર્જન થઈ શકે એ વિચાર જ લલચાવનારો છે. પણ સત્ય એ છે કેઃ સિન્ડ્રેલાની વાર્તાની જેમ સંપત્તિ રાતોરાત આવી જતી નથી. મોટા ભાગના શ્રીમંતો (તમે પણ આમાંના એક હોઈ શકો)ને સંપત્તિ મેળવતાં વર્ષો લાગ્યા છે. આગળ જતાં તમે જોશો કે સરેરાશ ભારતીય અબજોપતિને આ સ્થાન પર પહોંચતાં ચાળીસ વર્ષ ખર્ચ્યા છે. અને ધ્યેય હાસલ કરવામાં આટલો સમય લાગવાનો હોય ત્યારે તમારી પાસે યોજના હોવી જોઈએ.

પણ પરિવર્તનક્ષમ રહેવાનું યાદ રાખો. તમારી યોજનાને એક સ્થાનેથી બીજે સ્થાને જવાનો સર્વોત્તમ જીપીએસ માર્ગ માનજો. આ માર્ગ પર ચાલવા માટે તમે ઘરેથી નીકળો ત્યારે ફલાયઑવર પરથી જવાની જરૂર હોય, પણ જો ફલાયઑવર પર અકસ્માત થયો હોય તો તમારે તમારી મંજિલ સુધી સમયસર પહોંચવા માટે અંતરિયાળ રસ્તાઓ શોધવાની જરૂર પડે. એ જ રીતે, તમારી માન્યતાઓમાં દૃઢ રહો અને અંતિમ લક્ષ્ય ધ્યાનમાં રાખો, પણ અંધ ન બનો કે ટ્રાફિકમાં અટવાઈ પણ ન જાઓ.

1991માં જયારે હું મારા કૌટુંબિક બિઝનેસ સાથે સંકળાયો ત્યારે અમે કડાકાભેર ભાંગી પડવાની અણી પર હતા અને અમને તેની જાણ જ નહોતી. ભારતના આર્થિક ઉદારીકરણને કારણે અમારી આ હાલત થઈ હતી.. અમારા ઉત્પાદનો અને સેવાઓ કાળગ્રસ્ત થઈ રહ્યા હતા. આથી નિખાલસતાથી કહું તો તે સમયે મારું સપનું તો બિઝનેસ ટકી રહે એટલું જ હતું. પણ આ યાત્રા મને અનેક ઉતાર ચડાવ સાથે તેજીથી મંદી અને ફરી તેજી તરફ લઈ ગઈ હતી. અરે, અમારી કથા તો લંડન બિઝનેસ સ્કૂલ માટે કેસ સ્ટડીનો વિષય બની ગઈ અને 'એન્ટપ્રેન્યોરશિપ ઈન ધ ઈમર્જિંગ માર્કેટ' ના કોર્સમાં ભણાવવામાં આવતી હતી.

અમે આર્થિક રીતે સુરક્ષિત થઈ ગયા પછી, મારાં સપનાં દર વર્ષે પુનઃવ્યાખ્યાયિત છતાં ગયાં, અમારા ક્ષેત્રમાં સ્થાનિક બજારમાં નેતૃત્વથી વૈશ્વિક જમાવવાની આકાંક્ષાનાં એ સપનાં હતાં. આ ધ્યેયે મને 2008ની આર્થિક કટોકટીમાં પણ અડગ રાખ્યો હતો. તેણે મને માત્ર ટકી રહેવાનો જ નહીં પણ વધુ મજબૂત બનીને ઊભરવાની તક આપી હતી. પોતાની જાતને પાછી શોધવી આ બાબત તમને યુવાન, સાંપ્રત રહેવામાં તથા અને ભૂતકાળની સફળતાના ગૌરવને તમારા પર સવાર ન થવા દેવામાં મદદ કરે છે.

ધ્યેયનો જથ્થો બનાવો

તાજેતરના વર્ષોમાં, ઈન્ફોસીસના સ્થાપક નારાયણ મૂર્તિએ ક્વૉલિટી ગુરુ ડેમિંગના 'ઈશ્વરમાં અમે શ્રધ્ધા રાખીએ છીએ, બાકીના બધા લોકો ટેબલ પર ડૅટા લઈ આવો.' એ કથનને લોકપ્રિય બનાવ્યું છે.

આ વિધાન હંમેશા મારા ચહેરા પર મલકાટ લાવી દે છે, પણ આ મારો વ્યક્તિગત મંત્ર પણ છે. એન્જિનિયર તરીકે, વાસ્તવિકતાનો આધાર ન ધરાવતી હોય એવા *ફન્ડા* અને થિયરી પર મને વિશ્વાસ નથી. આંકડા કા યમ જ મારા મિત્રો રહ્યા છે, કેમકે આંકડા કયારેય કશું છુપાવતા નથી કે ન તો આંકડા ખોટું બોલે છે. આથી સપનાં સાકાર કરવાનું પ્રથમ પગથિયું તમારા ધ્યેયનો નક્કર, ગણી શકાય અને તે દિશામાં કામ કરી શકાય એવો જથામાં પરિવર્તિત કરો.

વર્તમાન સ્થિતિની આકારણી કરો. તેનો તાગ મેળવો અને રેકી કરો. આર્થિક શબ્દોમાં કહીએ તો તમારી નેટ વર્થની ગણતરી કરો. જે કંઈ તમારી માલિકીનું છે (તમારી અસ્ક્યામતો), તેમાંથી તમારે જે કંઈ ચૂકવવાનું છે (તમારી જવાબદારીઓ) તેને બાદ કરતા જે કંઈ રહે તેનું મૂલ્ય એટલે તમારી નેટવર્થ. જો કે, તમારી વર્તમાન

નેટ વર્થ શોધી કાઢવી એ એક બાબત છે અને તે શું *હોવી જોઈએ* એ શોધવું એ સદંતરપણે બીજી બાબત છે.

તમારી નેટ વર્થ કેટલી હોવી જોઈએ એ શોધવાનો પ્રયાસ મગજને ચકરાવે ચડાવે એવી લાગતી બાબત હોવા છતાં, તમારી વય અને વર્તમાન આવક સાથે લક્ષ્યાંકની ગણતરી કરવા માટેની એક સરળ ફોર્મ્યુલા પણ છે.

$$\text{સરેરાશ નેટ વર્થ} = \frac{\text{વય} \times \text{ટેક્સ અગાઉની વાર્ષિક કૌટુંબિક આવક}}{10}$$

ધારોકે, 41 વર્ષની રાગિણી વર્ષે રૂ.10,00,000 કમાય છે. પોતે કરેલા રોકાણમાંથી તેને રૂ.1,00,000 નું વળતર મળે છે. તો ફોર્મ્યુલા અનુસાર રાગિણીની નેટ વર્થ હોવી જોઈએ:

$$\frac{41 \times (10,00,000+1,00,000)}{10}$$

ઉક્ત ફોર્મ્યુલાનું પરિણામ છે રૂ.45.10 લાખ. રાગિણીની વર્તમાન વય અને આવક અનુસાર તેની નેટવર્થ આટલી હોવી જોઈએ. આ ફોર્મ્યુલાને થોડા જેમ છે એમ સ્વીકારો. ચાળીસ વર્ષથી મોટી ઉંમરનાઓ માટે તે વધુ સારી રીતે કામ કરે છે. અન્ય કોઈ ફોર્મ્યુલા આના જેટલી સચોટ નથી. દેખીતી રીતે જ, દરેક વય અને આવકના લોકો માટે ચોક્કસ અપેક્ષિત રકમની સંપત્તિ હોય છે. આ અપેક્ષિત રકમ કરતાં નોંધપાત્ર રીતે કશું વધુ હોય તો તે વ્યક્તિ શ્રીમંત ગણાય છે.

જો કે, ઉક્ત ફોર્મ્યુલા જોઈને વધુ પડતા ઉત્સાહમાં આવી જવાની જરૂર નથી. ધીમી અને એકધારી ગતિએ આગળ વધનાર જ હંમેશા જીતે છે. ધ્યેયને નાના નાના ટુકડાઓમાં વિભાજિત કરવાથી તે ઓળંગવા-પામવામાં સરળ બને છે. તમારા નાણાકીય ધ્યેયને ટૂંકા, મધ્યમ અને લાંબા ગાળાના એમ ત્રણ ભાગમાં વિભાજિત કરો એવું મારૂં સૂચન છે.

- **ટૂંકા–ગાળાના ધ્યેય:** એક કે બે વર્ષમાં હાસલ કરવાના: ઉદાહરણ તરીકે લેટેસ્ટ ગેજેટ, આઈફોન કે ડીએસએલઆર કેમેરા ખરીદવાનો ધ્યેય. વિદેશમાં વેકેશન ગાળવાને પણ હું આ શ્રેણીમાં મૂકું છું.
- **મધ્યમ – ગાળાના ધ્યેય:** બેથી પાંચ વર્ષમાં હાસલ કરવાના ધ્યેય: આમાં નવી કાર કે ઘર ખરીદવાનો સમાવેશ થાય છે. આયોજનમાં આવનારી કોઈપણ પ્રકારની મુશ્કેલી જેમ કે મંદી, છટણી કે ખરાબ રોકાણ માટેની તૈયારીને પણ

હું આ ગાળામાં ઉમેરું છું. આ માટે સુપૂર્ણપણે તૈયાર થવાનું મધ્યમ ગાળાના ધ્યેયમાં સર્વોચ્ચ સ્થાને હોવું જોઈએ.

- **લાંબા-ગાળાના ધ્યેય:** પાંચ વર્ષથી વધુ સમયના:. સંતાનનું શિક્ષણ અથવા લગ્ન કે તમારી નિવૃત્તિકાળ માટેની બચત વળી, સૌથી મહત્ત્વનું તો તમારી સરેરાશ નેટવર્થના લક્ષ્યાંકને આમાં પાર કરવાનો હોય છે.

ડેલ કારનેગીએ ઝાડ કાપતાં બે કઠિયારાની વાર્તા કહી છે. આમાંથી એકે વિરામ લીધો જ નહોતો. બપોરના માત્ર થોડો સમય જમવા રોકાયો હતો બસ એટલું જ. જયારે બીજો કઠિયારો દિવસ દરમિયાન વારેવારે રોકાતો હતો અને બપોરના તો તેણે જમ્યા બાદ ઝોકું પણ ખાઈ લીધું હતું. જરા ય રોકાયા વગર કામ કરનાર કઠિયારાએ દિવસના અંતે જોયું કે તેની સાથેનો કઠિયારો જે આરામથી ઝાડ કાપતો હતો તેના લાકડા પોતાના કરતાં વધુ કપાયા હતા. તેને ભારે આશ્ચર્ય થયું. તેણે કહ્યું, મને આ વાત ન સમજાઈ? મેં તને વાંરવાર વિરામ લઈને બેસતા જોયો હતો. આમ છતાં તે મારા કરતાં વધુ લાકડાં કઈ રીતે કાપ્યાં? બીજા કઠિયારાએ કહ્યું કે, પણ તે એ ધ્યાન આપ્યું હતું કે હું બેસતો ત્યારે મારી કુહાડીની ધાર કાઢતો હતો. પ્રતિક્રિયાશીલ અને સક્રિય બનવા વચ્ચેનો તફાવત એટલે આયોજન.

જો કે, સમગ્રતઃ આયોજનકરવામાં મોટો પડકાર એ હોય છે કે, જીવન તેની સમાંતર ચાલતું રહે છે. બહુધા, તમારૂં પ્રાથમિક કામ તમારો એટલો સમય અને શક્તિ લઈ લે છે કે આયોજન કરવા માટે ન તો સમય બચે છે ન તમારૂં વલણ એ દિશામાં રહે છે. આ પ્રકરણનો અંત આયોજનમાં રહેલા પડકારોને સમજાવતી એક વાર્તાથી કરીએ.

જીવન જીવવા સાથે આયોજન કરો

હૃદયના સર્જ્યન નિયત સમયે વાહનને સર્વિસ માટે ડીલર પાસે લઈ ગયા. તેમણે ગેરેજનો માલિક, જે પોતે પણ એક સક્ષમ મેકેનિક હતો તેની સાથે અનૌપચારિક વાતચીત માટે થોડો સમય કાઢયો. "મને કહો ડોકટર," મેકેનિકે શરૂઆત કરતાં કહ્યું, "હું વિચારતો હતો કે આપણે બંને જીવનનિર્વાહ માટે શું કરીએ છીએ."

"શું?" સર્જ્યને પૂછયું.

"તમે વિચાર કરજો," મેકેનિકે કહ્યું. "એન્જિન કઈ રીતે કામ કરે છે તે હું તપાસુ છું. તેને ખોલું છું, વાલ્વ રિપેર કરું છું અને ફરી તેને સરખી રીતે મૂકું છું. તમે

અને હું એરસરખું જ કામ નથી કરતા? આમ છતાં તમે મારા કરતાં દસ ગણું વધારે કમાઓ છો. આ બાબત બહુ યોગ્ય તો નથી જ લાગતી."

સર્જ્યને એક ક્ષણ માટે મેકેનિકની વાત પર વિચાર કરીને નમ્રતાથી ઉત્તર આપ્યો, "તમે જે કહ્યું એ બધું તમે એન્જિન ચાલુ હોય ત્યારે કરી જો જો."

સંપત્તિ માટેનું આયોજન કરવાનો પ્રયાસ પણ આવો જ કંઈક હોય છે. સામાન્ય જીવન જીવવા સાથે આ કામ કરવાનું હોય છે.

ચાવીરુપ તારણો

- ધ્યેયનો જથો બનાવો. તમારી વય અને આવકને આધારે નેટ વર્થનું લક્ષ્યાંક નક્કી કરવા આ પ્રકરણમાં આપેલી ફોર્મ્યુલાનો ઉપયોગ કરો.
- ધ્યેયોને ટૂંકા-ગાળાના, મધ્યમ-ગાળાના અને લાંબા-ગાળાના ધ્યેયોમાં વર્ગીકૃત કરો.

ત્રીજું પગલું

ફુગાવાને માત કરો

ગયા વર્ષે, હું મારી હાઈ સ્કૂલના ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થીઓના મેળવડામાં ગયો હતો. માનવામાં ન આવે એવો અદભુત મેળાવડો હતો. મારા કેટલાક સહપાઠીઓને હું બે દાયકા બાદ કરતાં વધુ સમય બાદ મળ્યો. અમે એકમેકને ગળે મળ્યા અને પીઠ થપથપાવી તથા એકબીજાના ઓછા થતાં જતાં વાળ અને વધતા જતાં કમરના ઘેરાવા વિશે પૂછયું. ત્રણ કલાક માટે અમે દુબળા-પાતળા 17 વર્ષના કિશોર બની ગયા હતા.

વારંવાર અમે 'યાદ છે જયારે...' એમ બોલતા અને એ મજાના જૂના દિવસોને જાણે કે ફરીથી જીવી રહ્યા હતા. જેમ જેમ સાંજ આગળ વધતી ગઈ તેમ અમે એકબીજાને અમારા જીવનસાથી તથા સંતાનોની તસવીરો દેખાડી તથા કોઈપણ પ્રકારના બજેટ વગર જ ભૂતકાળના દિવસોને કેવી રીતે માણતા તે યાદ કરીને હસતા હતા. એક સંબંદ્ધ ચર્ચા એ હતી કે તે દિવસોમાં બધું જ કેટલું સસ્તું મળતું હતું. કોકોકોલા (કે થમ્સ અપ જે એંશીના દાયકામાં સૌનું મનપસંદ ઠંડુ પીણું હતું) ની બાટલી બે રૂપિયામાં અને ચણાનું પડીકું પચીસ પૈસામાં મળતી હતી.

આ એવી ચર્ચા હતી જે હું મારા દાદા સાથે અવારનવાર કરતો. તેઓ મને કહેતા કે 1947માં બે સમોસાંની એક પ્લેટ એક આનામાં મળતી. જયારે આજે એક સમોસું આશરે દસ રૂપિયામાં મળે છે. હકીકત એ છે કે, 69 વર્ષમાં સમોસાની કિંમતમાં 320 ગણો વધારો થયો છે.

મારા પિતા મને કહેતા કે 1961માં દક્ષિણ મુંબઈમાં ઘરની કિંમત 34 રૂપિયા ચોરસ ફૂટ હતી. આજે એ જ ઘર પંચોતર હજાર રૂપિયા ચોરસ ફૂટના ભાવે વેચાય છે. પંચાવન વર્ષમાં ચોરસ ફૂટનો ભાવ 2205 ગણો વધ્યો છે.

આ જ કારણસર લોકો જૂના 'સારા દિવસો'ના એ ગુલાબી ચિત્રને વારંવાર યાદ કરતા હોય છે, જો કે એ સમયે વસ્તુઓની કિંમત ઓછી હતી એ બદલનો સરળ ખુલાસો છેઃ ફુગાવો. મારા મિત્રો અને મેં જોઈ હતી એ કરતાં કિંમતોમાં એટલો વધારો થયો છે કે ત્યારનું એ બધું અમને આજે બહુ સસ્તુ લાગી રહ્યું હતું.

ફુગાવો પાપ જેવો છે. દરેક સરકાર તેને વખોડે છે અને છતાં દરેક સરકાર એવી નીતિઓ બનાવે છે જેનાથી તેમાં વધારો જ થાય છે. ફુગાવો એ ખાસ કરીને આધુનિક ભારતની સમસ્યા છે. તે આપણા પૈસાની મૂળ કિંમતને ગ્રસી રહ્યો છે. તેણે સરકારો ઉથલાવી છે, ઉદાસીન જનતાને જાગૃત કરી છે તથા મધ્યમવર્ગીય વિચારસરણી ધરાવનારઓમાંથી આંદોલનકારીઓને ઊભા કર્યા છે.

અર્થશાસ્ત્રી મિલ્ટન ફ્રાઈડમેને યોગ્ય જ નોંધ્યું છે કે, "ફુગાવો કાયદાની માન્યતા વિનાનો કરવેરો છે." તમારી પાસેથી કરવેરો ઉઘરાવવા માટે કાયદાની જરૂર પડે છે પણ ફુગાવા મારફત ચોક્કસ આ પરિણામ મેળવવા માટે તેની જરૂર પડતી નથી.

કરિયાણાનું બિલ કે પેટ્રોલ પમ્પનું દોડતું મીટર તમને ચિંતાના નાના-નાના ઝટકા આપવા માંડે ત્યારે જીવન મુશ્કેલ બને છે. તે રોજીંદા જીવનને માત્ર ઘટમાળ બનાવી મૂકે છે. વળી ફુગાવો આપણા ભાવિ આયોજન પર પણ અસર કરે છે. તમે મહેનતુ હશો અને ભાવિ કટોકટી માટે પૈસા બાજુએ રાખતા હશો. પણ ફુગાવો તમારા વળતર પર કાતર ફેરવી નાખે છે અને કેટલાક કિસ્સામાં તો નકારાત્મક વૃદ્ધિને પણ ઉત્તેજન આપે છે. બાંધી આવકમાં તમારી ખરીદશક્તિ ઓછી થતી જાય છે. ભારત જેવા ઊંચો ફુગાવો ધરાવતાં દેશમાં ફુગાવાને માત કરીને અગ્રેસર રહેવું અત્યંત જરૂરી છે.

ફુગાવોઃ સંપત્તિનો ભ્રમ

છેલ્લા એક દાયકામાં ભારતમાં ફુગાવાનો દર વધતો જાય છે. આઠ ટકાની વાર્ષિક ગુણોત્તર વધ સાથે ફુગાવાનો દર સાથે, તે તમામ વર્ગ અને ક્ષેત્રના લોકોની સંપત્તિનો નાશ કરનાર મુખ્ય તત્ત્વ છે. અમેરિકન સ્ટેન્ડ અપ કોમેડિયન જયોર્જ ગોબેલે સાચું જ નોંધ્યું છે કે, "જો આ જ રીતે ફુગાવો વધતો જશે તો તમારે કૂતરાની જેમ કામ કરવું પડશે, જેથી તમે તેના જેવું જીવન જીવી શકો."

ચીજ-વસ્તુઓની રોજબરોજ કિંમતો પર અસર કરવા સાથે ફુગાવાની અસર બચત અને ગીરો પરના વ્યાજ દર પર પણ થાય છે. તે પૅન્શન તથા અન્ય સરકારી

લાભ પર પણ અસર કરે છે. તમે તમારા નાણાં ખંતપૂર્વક બચાવતા હશો પણ સખત મહેનત કરીને મેળવવામાં આવેલી તમારી રોકડ વધતી જતી કિંમતો સામે મંદ થતી રહેવાની.

આપણે સૌ થોડી રાહત મેળવવા માટે હવાતિયાં મારીએ છીએ પણ ફુગાવાથી આપણા જીવન પર ગંભીર આર્થિક પરિણામો થઈ રહ્યા છે. તો મને કહો કે, તમે ફુગાવા અંગે શું કર્યું છે?

ઈન્ડિયન ઈન્સ્ટિટયૂટ ઓફ મેનેજમેન્ટ (આઈઆઈએમ) માંથી લેવાતી એમબીએની ડિગ્રીનું ઉદાહરણ લઈએ. 1999-2001 દરમિયાનના બે વર્ષના એમબીએના કોર્સનો કોઈપણ આઈઆઈએમમાં ખર્ચ ત્રણ લાખ રૂપિયા થતો હતો. પંદર વર્ષ બાદ એ જ ડિગ્રી પચીસ લાખમાં પડે છે. અહીં રસપ્રદ બાબત એ છે કે ડિગ્રી મેળવવાનો ખર્ચ આઠ ગણો વધ્યો છે, 2001માં આઈઆઈએમ ગ્રેજ્યુએટનો શરૂઆતનો વાર્ષિક પગાર પાંચ લાખથી વધીને વર્ષે આશરે વીસ લાખ થયું છે, માત્ર ચાર ટકાનો વધારો.

સૂચિતાર્થો સ્પષ્ટ છે. જો તમે બાળકના શિક્ષણનું આયોજન કરતા હો તો તેમાં આગામી અઢાર વર્ષ બાદ કામ લાગે એટલી બચત કરવા સાથે ફુગાવાને માત કરી શકે એટલું ભંડોળ બાજુમાં કાઢવા જેટલી શિસ્ત તમારામાં નહીં હોય તો આ બાબત તમારા માટે ચિંતાજનક છે.

વૃદ્ધિ વિ. ફુગાવો

તમે ફુગાવાને માત કરો છો ત્યારે, કિંમતોમાં વધારો થવા છતાં, તમારી સંપત્તિમાં પણ આપોઆપ વધારો થાય છે. આ સમયે તમે ખરી સ્વતંત્રતાને પ્રાપ્ત કરો છો.

તમે આ બધા શબ્દો હવે થોડાક સમયથી વાચી રહ્યા છો. ચાલો ફરી એકવાર મારા મનગમતા વિષય આંકડાઓ તરફ જઈએ. આપણે ફુગાવાને હરાવવાની વાત કરીએ છીએ. તે આપણી બચત અને રોકાણ પર કેવી અસર કરે છે તે જોવાનો સમય હવે આવી ગયો છે.

2004 અને 2014 દરમિયાન દર વર્ષે કિંમતોમાં 8.4 ટકા જેટલો વધારો થયો છે, આનો અર્થ થયો કે, અર્થ થયો આ દસ વર્ષ દરમિયાન ફુગાવો 8.4 ટકા હતો. આપણે આને બીજા દૃષ્ટિકોણથી જોઈએ. 2005માં તમારો માસિક ખર્ચ

રૂ.10,000 હતો.એ જ જીવનશૈલી જાળવવા ફુગાવાને કારણે 2015માં તમારે રૂ.22,500નો ખર્ચ કરવાની જરૂર પડે છે.

ફુગાવાના 8.4 ટકા દરને 2004થી 2014 દરમિયાનના વિવિધ રોકાણોના દૃષ્ટિકોણથી જોઈએ.

- બોન્ડ ઈન્ડેક્સે 7.8 ટકાનું વાર્ષિક વળતર આપ્યું હતું. પણ હકીતમાં જો તમે બૅન્કની ફિક્સ્ડ ડિપોઝિટમાં 2004માં રોકાણ કર્યું હશે તો ફુગાવાને કારણે નાણાનું મૂલ્ય 5.4 ટકા ઓછું થયું હશે.
- કેટલાક બોન્ડ ફંડ ફુગાવા કરતાં સાધારણ ઝડપથી વધ્યા છે અને વાર્ષિક 9 ટકા વળતર આપ્યું છે. આમ છતાં જો તમે બોન્ડ ફંડમાં રોકાણ કર્યું હશે તો તમારા નાણાંમાં ખરા અર્થમાં વૃદ્ધિ નહીં થઈ હોય.
- બીએસઈ સેન્સેક્સનું વળતર વાર્ષિક 15.7 ટકા હતું અને જુદાજુદા મ્યુચ્યુઅલ ફંડનું વળતર વાર્ષિક 20.9 ટકા હતું. તમે જો આ ગાળમાં ઈક્વિટીમાં રોકાણ કર્યું હશે તો તમારા નાણાંની વાર્ષિક 7.3 ટકા અને દર વર્ષે ફુગાવાને સંતુલિત કરતા 12.5 ટકા જેટલી વૃદ્ધિ થઈ હશે.

ઉક્ત ઉદાહરણનો સારાંશ જોઈએ તો, આ સમય દરમિયાન અસ્ક્યામતોના કેટલાક વર્ગોમાં ઈક્વિટી એક એવો વર્ગ હતો જેણે ફુગાવાને માત આપી હતી. આપણે વિવિધ પ્રકારના રોકાણની શ્રેણીની વિગતો પછીથી જોઈશું પણ અહીં મારે એ સ્પષ્ટતા કરવી છે કે ચોક્કસ પ્રકારના રોકાણ જ ફુગાવાને માત કરી ખરેખર વળતર આપે છે.

1923ની વેઈમર હાઈપરઈન્ફલેશન કટોકટી

પ્રથમ વિશ્વ યુદ્ધમાં હાર થયા બાદ જર્મનીએ વિજેતાઓને ક્ષતિપૂર્તિ તરીકે બહુ ઊંચી રકમ ચૂકવવાની ફરજ પડી હતી. જો કે, આ માટે જર્મનીને પોતાનું ચલણ વાપરવા દેવાયું નહોતું. આથી દેવું ચૂકવવા માટે જોઈતું વિદેશી ચલણ મેળવવા જર્મનીએ પોતાના ચલણને ગમે તે કિંમતે વેચવાનું શરૂ કર્યું.

એ ડોલ્ફ હિટલરના સત્તા પર આવવામાં આ ગાંડા હાઈપરઈન્ફલેશનનો પણ થોડો ફાળો હતો. દર 3.7 દિવસે કિંમતો બમણી થઈ જતી અને ફુગાવો અધધ.. 29,500 ટકા થઈ ગયો હતો. બ્રૅડના એક પેકેટનો દર 1923ના જાન્યુઆરી મહિનામાં 250 માર્ક્સ (જર્મન ચલણ) હતો તે નવેમ્બર મહિના સુધીમાં તો તેના

દર બે લાખ મિલિયન માર્ક્સ થઈ ગયા હતા. લોકો પોતાના પગારની રકમ સૂટકેસમાં ભરીને લઈ જતા હતા. એક વ્યક્તિએ પોતાની સુટકેસ રેઢી મૂકી દીધી તો ચોરે સૂટકેસમાંના નાણા બહાર કાઢી નાખ્યા અને સૂટકેલ લઈને ચાલતો થઈ ગયો હતો.

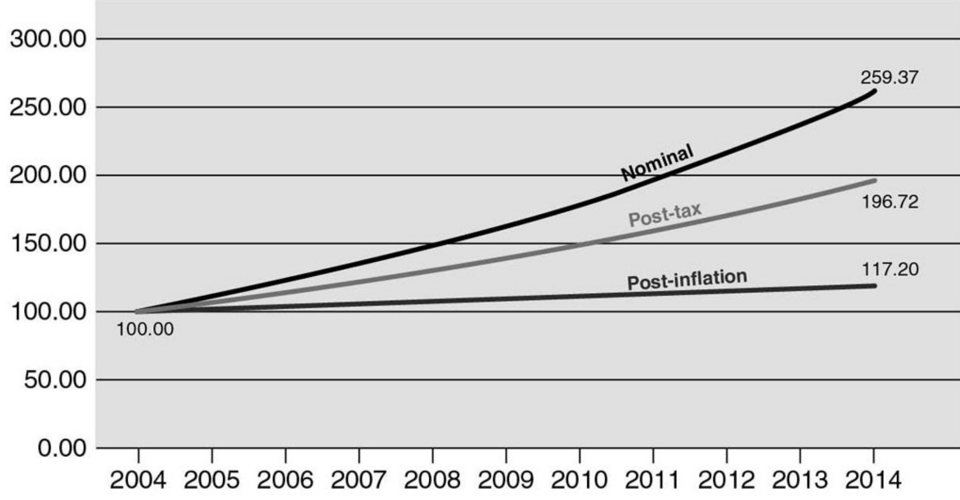
આમ છતાં, કેટલાક લોકોએ આ કટોકટી દરમિયાન નાણાં બનાવી લીધા હતા. એક વ્યક્તિએ ગાયોનું ધણ ખરીદવા માટે ઉછીના પૈસા લીધા હતા અને તે સંપૂર્ણ દેણું ધણમાંની માત્ર એક ગાય વેચીને ચૂકવી દીધું હતું.

વાસ્તવિક વિ. નજીવું વળતર

કૉલ કરી ને એક મોટા ચીઝ પિઝાનો ઓર્ડર આપનારા માણસનો ટૂચકો યાદ કરો. ઑર્ડર લેનારે પૂછ્યું હતું કે, પિઝાના છ ટુકડા કરવા છે કે આઠ? ફોન કરનાર માણસે જવાબ આપ્યો, આઠ, કેમકે આજે મને બહુ ભૂખ લાગી છે. આ ટૂચકો જ વાસ્તવિક અને નજીવા વળતર વચ્ચેનો તફાવત સ્પષ્ટ કરે છે કેમકે નજીવું વળતર ઘણી વાર ભ્રમ પણ હોઈ શકે છે.

સમય પસાર થવા સાથે ફુગાવાને લીધે કિંમતમાં થયેલા ફેરફારને ધ્યાનમાં લઈને વાસ્તવિક વળતરના દરની ગણતરી કરવામાં આવે છે. વાસ્તવિક સંપત્તિની ઉત્પતિ નીચલી રેખા પર આધારિત હોય છે. વધુમાં આમાંથી તમારે ખર્ચ, કરવેરા અને જો તમારા નાણાંનું સંચાલન વ્યવસાયિકો દ્વારા થતું હોય તો તેમની ફીને બાદ કરવાની જરૂર રહે છે.

ધારો કે એક રોકાણ તમને વાર્ષિક 10 ટકાનું વળતર આપે છે. 2004માં તમે રૂ.100નું રોકાણ કર્યું હોય તો તે 2014 સુધીમાં રૂ.259.37 થઈ જવા જોઈએ. પણ આ તો નજીવું વળતર છે. કરવેરા અને ફુગાવો બાદ કર્યા પછી શું થાય?



લાંબા ગાળાના નાણાકીય આયોજનમાં ફુગાવાની કેટલી મોટી અસર થાય છે તે ઉપરનો ગ્રાફ દર્શાવે છે. આપણામાંના મોટા ભાગના લોકો નજીવા વળતરને જુએ છે પણ જયારે કરવેરા ભરાય છે ત્યારે કર્વ ઊંડો થાય છે અને ફુગાવો આવે છે ત્યારે તો વધુ ઊંડો થાય છે તે બાબત લક્ષમાં લેતા નથી.

અમેરિકાના બેઝબોલ ખેલાડી સેમ ઈવિંગે આ બાબતનું ધ્યાનપૂર્વક અવલોકન કરીને જણાવ્યું હતું કે, જયારે તમારા માથામાં વાળ હતા ત્યારે અગાઉ પાંચ ડોલરમાં જે હજામત થતી તેના માટે દસ ડોલરની કિંમતના બદલે 15 ડોલર ચૂકવવી પડે તો તે ફુગાવો કહેવાય.

જો આ પગલાથી તમને ચિંતા થઈ આવી હોય કે, સારી રીતે કમાવવું, કરવેરા ભરવા, ફુગાવાને માત કરવો અને છતાં આરામદાયક જીવન જીવવું, તો નિશ્ચિત થઈ જાવ. આ જ કારણસર મેં આ પુસ્તક લખ્યું છે. વાચતા જાવ.

ચાવીરુપ તારણો

- કેટલાક રોકાણ વર્ગો (જેમ કે ઈક્વિટી) જ તમને ફુગાવાને માત કરવાની તક પૂરી પાડે છે.
- ફુગાવા અને કરવેરાની અસરને કારણે વાસ્તવિક વળતર નજીવા વળતર કરતાં ઘણું ઓછું મળે છે.

ચોથું પગલું

તમારા ખર્ચનું આયોજન કરો

કેટલાક લોકો માટે શ્રીમંત થવું એટલે ખર્ચ ઓછો કરવો. અન્યો માટે આ બાબતનો અર્થ વધુ કમાણી કરવી એવો છે. કમનસીબે, તમે વધુ કમાણી કરતા હશો અને તમારો ખર્ચ પણ વધુ વધુ હશે, તો તમે ઠેરના ઠેર જ રહેશો. આ બાબત ટ્રેડમિલ પર દોડવા જેવી છે. ફુગાવામાં અને લાંબા ગાળામાં તમારું વળતર નકારાત્મક હશે. ગ્રીક ફિલસૂફ એપિકટેટસે યથાર્થ નિરીક્ષણ કર્યું છે કે, ‘સંપત્તિ કિંમતી વસ્તુઓની માલિકી ધરાવવામાં નથી પણ ઓછી ઇચ્છાઓ હોય તેમાં છે.’

ઊંચી આવક ધરાવતાં અનેક પ્રોફેશનલ્સ છે જેઓ સફળ કારકિર્દી છતાં બચત કરવામાં નિષ્ફળ રહ્યા છે, કેમ કે તેમણે ખર્ચનું આયોજન કર્યા વગર ઉડાઉ બનીને ખર્ચ કરવાની જીવનશૈલી પસંદ કરી હતી. વર્તમાન ખર્ચનું આયોજન કરવું એ તમારા ભવિષ્યમાં રોકાણ કરવા સમાન છે. તમે સમય કાઢીને ખર્ચનું આયોજન કરો છો ત્યારે તમારા પોતાના ભવિષ્યનું જ કલ્યાણ કરો છો અને આના કારણે તમે ભવિષ્યમાં તમારા ભૂતકાળનો આભાર માનશો એ બાબતની હું ખાતરીઆપું છું. પ્રખ્યાત ચિત્રકાર પાબ્લો પિકાસોના કથનને હંમેશા યાદ રાખો, ‘ઘણું ધન હોય એવા ગરીબ માણસ તરીકે જીવવાનું મને ગમશે.’

તમારા ધન પર તમારું નિયંત્રણ હોવું જોઇએ નહીં તો તે હંમેશ માટે તમારા પર અંકુશ લગાડી રાખશે. આ વિચાર જુનવાણી લાગશે પણ પ્રમાણિકતાથી કહું તો કરકસરની વૃત્તિ કયારેય જૂની થતી નથી. કેટલાય અબજોપતિની સફળતામાં કરકસરિયા સ્વભાવે મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવી છે. બીજી તરફ ધનિક અને પ્રખ્યાત લોકોની દુનિયા એવા પણ કેટલાક પ્રસિદ્ધ બિઝનેસ પરિવારોથી ભરેલી છે જેઓ કપરા સમયમાં ભાંગી પડયા હતા કેમ કે તેઓ તેમના સંતાનોમાં નાણાંના મૂલ્યનું આરોપણ કરવામાં નિષ્ફળ રહ્યા હતા.

જયારે આવા પરિવારોના વારસદારો મોટા થાય છે અને નાણાં વચ્ચે આવે છે ત્યારે તેમને કરકસરના ગુણો વિશે સમજ જ હોતી નથી અને આથી તેઓ ઉડાઉ બની નાણા ખર્ચ્યા જ કરે છે. આને લીધે ઘણા ભૂતપૂર્વ અગ્રણી બિઝનેસ જૂથો નાશ થઇ ગયા અને તેમની સંતાનો બચેલી સ્થાવર અસ્કયામતને વેચી-વેચીને ટકી રહ્યા છે.

મને આ વિચારમાત્રથી કંપારી છૂટી જાય છે. સંતાનો પ્રત્યે માયાળુ હોવું સહજ છે મારો કહેવાનો અર્થ એ છે કે તમે જે કઇ સંપત્તિ ધરાવો છે તે છેવટે તો તેમના માટે જ છે ને, બરાબર? પણ કયારેક તમારે કઠોર બનીને તેમને નાણાનું મૂલ્ય પણ શીખવવું જોઇએ. હું જાણું છું કે, તમારી દીકરી આંસુભરી આંખે કે દીકરો નાઉમેદ ચહેરે તમારી સામે જુએ ત્યારે આ રીતે વર્તવું સહેલું નથી હોતું.

મારી એક મિત્રએ મને કહેલો એક કિસ્સો અહીં યાદ આવે છે. તેનો ટીનએજર પુત્ર ટેનિસનો સારો ખેલાડી હતો. તેને પોતે બચાવેલા નાણામાંથી લેટેસ્ટ ટેનિસ રેકેટ ખરીદવું હતું. મારી મિત્ર અને તેના પતિએ તેને કહ્યું કે, આ તારા નાણાં છે એટલે તું જ ઇચ્છે તે કરી શકે છે.

હવે સમસ્યા એ હતી કે, તેને બે ટેનિસ રેકેટ ખરીદવા હતા જેથી એકને સ્પૅરમાં રાખી શકાય. પણ તારી પાસે તો ચાર રેકેટ છે જ, એમ તેના માતા-પિતાએ કહ્યું. બે રેકેટ તેના પોતાના અને બીજા બે તેના મોટા ભાઇના. આથી માતા-પિતાએ મક્કમ બનીને પૂછયું, છ રેકેટની તને શી જરૂર છે?

આમ, આ વાત ચાર દિવસ સુધી ખેંચાઇ. પહેલા દિવસે છોકરાએ ધમપછાડા કર્યા. બીજા દિવસે તે ધૂંધવાયેલો-ચીડાયેલો રહ્યો. ત્રીજા દિવસે તેણે આત્મનિરીક્ષણ કર્યું અને ચોથા દિવસે તે અનિચ્છાએ પોતાના માતા-પિતાની વાત સાથે સંમત થયો. તેમણે સાથે બેસીને વાતચીત કરીને નિર્ણય લીધો કે તેઓ નવું રેકેટ ખરીદતા પહેલા જૂના બે રેકેટ વેચી નાખશે અને બીજા બે જેને જરૂર હશે તેને આપી દેશે. વાત પૂરી થઇ ગઇ. મારી મિત્ર અને તેના પતિ સાથે તેમના પુત્રને પણ સંતોષ થયો. “આ પ્રસંગમાંથી તે નાણાના મહત્ત્વને સમજયો હશે એવી આશા હું રાખું છું” એમ મારી મિત્રએ મને કહ્યું.

ઑસ્ટ્રેલિયન અભિનેતા એરોલ ફ્લાયને પોતાના વિશે કરેલું નિરીક્ષણ આપણને બધાને પણ લાગુ પડે છે. તેણે કહ્યું હતું કે, “મારી મુખ્ય સમસ્યા એકંદર આદતો અને કૂલ આવક વચ્ચેનો તાલમેલ બેસાડવામાં રહેલી છે.”

તમે જ તમારા જીવનના સીઇઓ છો

તો ચાલો આમાં સીધા કૂદી જ પડીએ. ખર્ચના પાયામાં બજેટ રહેલું છે. મારૂં દૃઢપણે માનવું છે કે, તમારા ઘર સંબંધિત ખર્ચને કંપનીના ખર્ચની જેમ જ માનવા જોઈએ. જો તમે તમારી કંપનીના એકાઉન્ટ સંભાળતા હો તો, શું તમે ઓફિસના સોફા માટે બે લાખ રૂપિયા ખર્ચશો? તમે જાણે કે તમારા જીવનના કાયદેસરના સીઇઓ છો તે રીતે જીવવાના કેટલાક રસ્તા આ રહ્યા.

- **તમારા બૅન્ક એકાઉન્ટ પર નજર રાખો.** તમારી કમાણી કરતાં ઓછા સાધનોમાં જીવો અને દર મહિને થોડા નાણાં રોકાણ કરવા એક બાજુએ મૂકો. આના માટે આ નિર્ણાયક છે. ભવ્ય સફળતા મેળવનાર ઓનલાઇન ક્લોધિંગ સ્ટોર નાસ્ટી ગલનાં સ્થાપક અને માલિક સોફિયા એમોરુસો કહે છે કે, “તમારા પગ કરતાં બૅન્કમાં નાણાં વધુ શોભે છે.” તેણે જૂનાં (વાપરેલાં) કપડાં અને ઈબે એકાઉન્ટથી શરૂઆત કરી હતી. આજે તે 250 મિલિયન અમેરિકન ડોલર ધરાવે છે. ભવિષ્યમાં જયારે પણ ભપકો કે દેખાડો કરવાની ઇચ્છા થાય ત્યારે આ વિશે વિચારજો.
- **સિન્કિંગ ફન્ડની શરૂઆત કરો.** આ બહુ સરળ છે. અલાયદું બચત ખાતું ખોલાવો, તેમાં એવા નાણા મુકવાનું શરૂ કરો જેનાથી તમે ભવિષ્યમાં મોટી ખરીદી કરી શકો. વર્ષો બાદ તમે આ કામ બદ્દલ પોતાની જ પીઠ થાબડશો.
- **બોનસ બચત માટે હોય છે.** બોનસ મળ્યા બાદ પાર્ટી કરવી સારી વાત છે. પણ તેનાથી પણ વધુ સારું શું છે તે તમને ખબર છે? આ નાણાંનું રોકાણ કરવું, જેથી ભવિષ્યમાં તમે તમારી જાતને આના કરતાં પણ વધુ મોટી પાર્ટી આપી શકો.
- **અભિનંદન, તમને પગાર વધારો મળ્યો છે.** નાસમજ વ્યક્તિ વધારાની માસિક આવકને બહુ જલ્દી ખર્ચી નાખશે. પણ તમારા જેવી બુદ્ધિશાળી વ્યક્તિ શું કરશે? એકદમ બરાબર, તેને એક બાજુએ મૂકી તેનું રોકાણ કરી નાખો.
- **તમામ ખર્ચનું બજેટ બનાવો.** આ કામ સહેલું છે. પગારના દિવસે તમે ખુશ હો છો. તમારા ધ્યાનમાં કોઇ બૉન્ડ કે ફિક્સ્ડ ડિપૉઝિટ હોય છે એટલે તેમાં રોકાણ કરવાનું તમે વિચારો છો. પછી આ કામ વીકએન્ડમા કરવાનો નિર્ણય લો છો અને આમ કરતા-કરતા મહિનાનું ત્રીજું અઠવાડિયું આવી જાય ત્યાં સુધીમાં તો તમારા હાથમાં વધેલી રકમ જોઇને ચિંતિત થઇ જાવ છો. છેલ્લી ઘડીએ રેસ્ટોરાંમાં જમવા જવાનું, અહીં ત્યાં ડ્રિન્ક માટે જવાનું, સેલમાં સારી કિંમતે ડિઝાઇનર ઘડિયાળ મળી જતાં તેની ખરીદી... જેવી અનેક બાબતો આ દરમિયાન થઇ જાય છે. આમાં ક્રેડિટ કાર્ડના બિલનો ઉમેરો જોતાં

મહિનાના અંતિમ દિવસો ખરેખર નિરાશાજનક હોય છે. સ્થિતિને વણસવા ન દો. નાણાનું નિયમન કરવાના સરળ રસ્તા છે. દરેક ખર્ચનું બજેટ બનાવો.

બજેટ બનાવવાથી ફાયદો એ થશે કે તમારા નાણાં કયાં જતા રહ્યા તેનું આશ્ચર્ય થવાને બદલે નાણાં કયાં જશે તેની તમને રહેશે. જો કે, આ કામ સહેલું નથી. હું એવી પેઢીનો છું જે યાદ રાખીને દરેક ખર્ચની નોંધ કરતી હતી. આજે તો કેટલાય એવા એપ્સ અને સોફ્ટવેર છે જે બજેટિંગના કામને સરળ કરી આપે છે. અગાઉથી તૈયાર કરેલા બજેટને ધ્યાનમાં રાખીને તમે ખર્ચ પર નજર રાખવા અને તેનું વર્ગીકરણ કરવા ટેકનોલૉજીની શક્તિનો ઉપયોગ કરો. આ એપ્સ તમને બિલનીચૂકવણી અને ડેબિટની નિયત મર્યાદા અંગેના રિમાઇન્ડર સેટ કરવામાં અને ચેતવણી આપવામાં મદદ કરશે.

બીયર વિ. ફરારી

એક પુરુષ અને મહિલા બારમાં બેઠા હતા. મહિલા પુરુષને બીયર પીતા જોઈ રહી હતી. ઉત્સુકતાવશ મહિલાએ વાતચીતની શરૂઆત કરી –

મહિલા: તમે નિયમિત બીયર પીઓ છો?

પુરુષ: હા.

મહિલા: દિવસ દીઠ કેટલી?

પુરુષ: મોટા ભાગે ત્રણ.

મહિલા: અને એક બીયરના તમે કેટલા નાણા ચૂકવો છો?

પુરુષ: ટીપ સહિત પાંચ ડોલર.

મહિલા: અને કેટલા વખતથી તમે આ રીતે બીયર પીઓ છો?

પુરુષ: મને લાગે છે, આશરે વીસેક વર્ષથી.

મહિલા: એક બીયરના પાંચ ડોલર લેખે રોજની ત્રણ બીયર, એટલે મહિને તમે 450 ડોલર બીયર પાછળ ખર્ચો છો. આ ગણતરી મુજબ એક વર્ષનો અંદાજિત ખર્ચ 5,400 ડોલર જેટલો થાય, બરાબર ને?

પુરુષ: બરાબર.

મહિલા: જો એક વર્ષમાં 5,400 ડોલર ખર્ચાતા હોય તો ફુગાવાને ધ્યાનમાં લીધા વગર તમારો વીસ વર્ષનો ખર્ચ 1,08,000 ડોલર થયો.

પુરુષઃ તમે કહેવા શું માગો છો?

મહિલાઃ તમે જાણો છો તમે જો બીયર પીતા ન હોત અને નાણા બચત ખાતામાં જમા કરાવી વ્યાજ મેળવતા હોત તો વીસ વર્ષમાં ચક્રવૃદ્ધિ વ્યાજનો હિસાબ લગાડતા ફરારી કાર ખરીદી શકાય એટલી રકમ જમા થઇ ગઇ હોત?

પુરુષઃ તમે બીયર પીઓ છો?

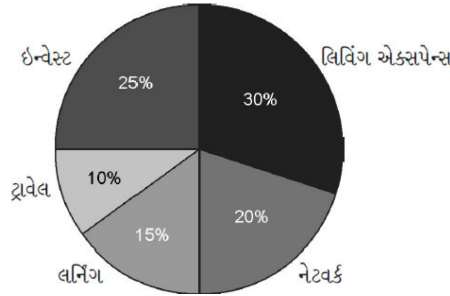
મહિલાઃ ના.

પુરુષઃ તો તમારી ફરી કયાં છે?

અહીં મારો કહેવાનો અર્થ એ છે કે, તમારે માત્ર બિનજરૂરી ખર્ચની રકમની બચત નથી કરવાની પણ એ બચતનું યોગ્ય જગ્યાએ રોકાણ કરવાનું આયોજન પણ કરવું જોઇએ.

ધ લી કાશિંગ મૉડેલ

યોજના વિના બજેટ બનાવવું તે અંધારામાં તીર ચલાવવા સમાન છે. હોંગકોંગના જાણીતા અબજોપતિ લી કાશિંગે બજેટ બનાવવા માટે સરળ એલોકેશન (ફાળવણી) મૉડેલ બનાવ્યું છે.



આ મોડેલના આધારે લી કાશિંગ કહે છે કે, તમારી આવકની 30 ટકા રકમ રોજિંદા નિર્વાહના ખર્ચ માટે, 20 ટકા તમારૂં નેટવર્ક બનાવવા માટે, 15 ટકા શીખવા માટે, 10 ટકા પ્રવાસ અને બાકીની 25 ટકા રકમ રોકાણ કરવામાં ખર્ચ કરો.

આમ તો આ મોડેલ થોડું અટપટું લાગે એવું છે. આથી આને ઉદાહરણ દ્વારા સમજીએ. ધારો કે તમે મહિને એક લાખ રૂપિયા કમાઓ છો. આથી લી કાશિંગ

તમને આ રીતે ખર્ચ કરવાનું કહે છેઃ

- 30,000 રોજીંદા નિર્વાહ માટે.
- 20,000 નવા મિત્રો બનાવવા માટે તથા તમારા સામાજિક વર્તુળને વિસ્તારવા માટે. ટૂંકમાં કહીએ તો, નેટવર્કિંગ માટે. લાંબા ગાળે તમારી સફળતામાં આ નેટવર્કિંગમહત્ત્વનું સાબિત થશે. આમાં મિત્રો માટેની ભેટ, લંચ કે તેમને મળવા જવા માટે થતાં ખર્ચનો સમાવેશ થાય છે.
- 15,000 શીખવા માટે. આ નાણાંમાંથી પુસ્તકો ખરીદીને વાચવા અને કારકિર્દી અથવા બિઝનેસમાં મદદરૂપ થાય એવા કૉર્સ અને ટ્રેનિંગ પ્રોગ્રામમાં ભાગ લેવો. હંમેશા નવું શીખતા રહેવું.
- 10,000 પ્રવાસ માટે. વર્ષમાં ઓછામાં ઓછું એકવાર વિદેશ પ્રવાસ કરીને તમારી જાતને વળતર આપો. આનાથી વ્યક્તિ તરીકે વિકસવામાં મદદ કરશે, વિચારોની ક્ષિતિજ વિસ્તારશે, દૃષ્ટિકોણનો વિશાળ થશે તથા પ્રેરણા મળશે.
- 25,000 રોકાણ માટે.

અલબત્ત, આવકના હિસાબે આ ટકાવારીના વિભાજનમાં ફેરફાર થઇ શકે છે. આવક ઓછી હોય તો મોટા ભાગની રકમ રોજીંદા ખર્ચમાં જ પૂરી થઇ જાય છે. જયારે આવકનું સ્તર ઊંચું હોય તો રોજીંદા ખર્ચ માટેના વિભાજનની ટકાવારી ઓછી હશે.

કરકસરિયા બફેટ

વિશ્વના ટોચના ધનાઢયોમાં સાતત્યપૂર્વક સ્થાન મેળવનારા વૉરેન બફેટ કરકસરભરી જીવનશૈલી ધરાવે છે. અબજપતિ બન્યા બાદ પણ અગાઉના દિવસો જેવી જ તેમની જીવનશૈલી રહી છે. તેઓ હજી પણ 1958માં ઓમાહા, નેબ્રાસ્કામાં 31,500 ડોલરમાં ખરીદેલા ઘરમાં જ રહે છે.

મૅકડૉનાલ્ડના હૅમબર્ગર અને ચૅરી કોકની તેમની પસંદગીથી સૌકોઈ પરિચિત છે. તેઓ ટેક ગેજેટ્સ કે કારમાં બિલકુલ રસ ધરાવતા નથી. ટીવી પર સ્પૉર્ટ્સ જોઇને જ તેઓ મનોરંજન મેળવી લે છે.

તેમની કંપની બર્કશાયર હેથવેમાં વૉરેન બફેટનો વાર્ષિક પગાર એક લાખ અમેરિકન ડોલર છે. છેલ્લા પચીસ વર્ષથી આ આંકડો બદલાયો નથી. બફેટ આ પગારમાં અત્યંત સહજતાથી સાદગીભર્યું જીવન જીવે છે.

બફેટ હંમેશા કહે છે કે, રોકાણ કરવાનો પ્રથમ નિયમ છે નાણાં ગુમાવવા નહીં અને બીજો નિયમ છે પ્રથમ નિયમને ક્યારેય ભૂલવો નહીં. આ સિદ્ધાંત સાથે તેઓ જીવ્યા છે અને તેની શરૂઆત આવક કરતાં અત્યંત ઓછા ખર્ચમાં જીવવાથી તેમણે કરી હતી.

તો શું આ ભાઈ કોઈ લક્ઝરી માણતા જ નથી? સીએનબીસીને આપેલા ઇન્ટરવ્યુમાં બફેટે જણાવ્યું હતું કે, તમને જે ગમે તે કરવામાં અને સારી રીતે કરવું એ સફળતા છે. આ સાવ સરળ નિયમ છે. તમને જે ગમે તે દરરોજ કરવા મળે તો તે ખરેખર લક્ઝરી જ ગણાય. તમારા જીવનનું સ્તર (સ્ટાન્ડર્ડ ઑફ લિવિંગ) તમારા જીવવાના ખર્ચ (કૉસ્ટ ઑફ લિવિંગ) જેટલું નથી હોતું.

સીએનબીસીએ તેમને યુવાનોને સંદેશ આપવાનું કહ્યું ત્યારે તેમનો જવાબ હતો, ક્રેડિટ કાર્ડથી દૂર રહો.

નાણાં કમાવવા, ખર્ચવા અને તેની વૃદ્ધિ કરવા વિશે મને જે કઇ ખબર હતી તે મેં અત્યાર સુધી જણાવ્યું છે. મારો હેતુ તમને ભાષણ આપવાનો નથી. તમે વાંચો, વિચારો અને જે કરવું જોઇએ તે કરો. તમારા નાણાંની જેમ તમારું ભાગ્ય પણ તમારા હાથમાં છે.

ચાવીરુપ તારણો

- તમારા બૅન્ક એકાઉન્ટ પર તકેદારીપૂર્વક નજર રાખો.
- સિન્કિંગ ફન્ડની શરૂઆત કરો.
- બોનસ અને પગાર વધારાની રકમ જ્યારે મળે ત્યારે બચત કરી તેનું રોકાણ કરો.
- તમામ ખર્ચનું બજેટ બનાવો (સંદર્ભ માટે લી કાશિંગ મૉડેલનો ઉપયોગ કરો).

પાંચમું પગલું

વધારાની આવકના સ્રોતો સર્જન કરો

આટલા વર્ષો દરમિયાન આર્થિક ઉતાર-ચડાવનાં કેટલાંક ચક્રો મેં જોયા છે. સ્થિતિ એકદમ ખરાબ થાય, તળિયે બેસી જાય અને બાદમાં રીકવરી (પુનઃપ્રાપ્તિ)ની ધીમી પ્રક્રિયાની શરૂઆત થાય છે. 2008માં આર્થિક ફુગ્ગો ફૂટી ગયો એ વખતે હચમચી ઉઠેલા અનેક યુવાનોને હું ઓળખું છે. આ તેમના જીવનની પ્રથમ વૈશ્વિક આર્થિક કટોકટી હતી. કામકાજના સામાન્ય દિવસની સવારે એકાએક જ તમારા મિત્રો કે સહકર્મચારીઓને નોકરીમાંથી રુખસદ આપતી પિન્ક સ્લિપ પકડાવી દેવાય એ જોવું જરાય સુખદ તો કહેવાય. જાગતા હોઈએ એવો મોટા ભાગનો સમય આપણે આપણા કામકાજના સ્થળે વીતાવતા હોઇએ છીએ. ગમે કે ન – ગમે, પણ તે આપણું ઘર જ હોય એવી અનુભૂતિ મગજમાં થવા લાગે છે. અને અચાનક આટલી ક્રૂરતાપૂર્વક ત્યાંથી હાંકી કાઢવામાં આવે ત્યારે મગજ ચકરાઈ જાય અને તમ્મર આવી જવા સહજ છે.

બીજી તરફ, આપણા પિતા અને દાદાએ એક જ કંપનીમાં આખું જીવન કામ કર્યું હતું. આજના એમએનસી સભર કૉર્પોરેટ ચિત્રમાં, જયાં આર્થિક ઉતાર-ચડાવને કંપનીના એટ્રિશનરેટ દરો સાથે સરખાવવામાં આવે છ ત્યાં આ વિચાર જુનવાણી અને વિચિત્ર લાગે છે.

હકીકત એ છે કે જૂની પેઢી પાસે એક જ નોકરીમાં ટકી રહેવાની આઝાદી હતી. ત્યારે સુરક્ષાનો વિચાર કરવામાં આવતો હતો. જયારે આજના અસ્થિર અર્થતંત્ર અને બહુવિધ તકોના માહોલમાં અનેક અદભુત ગતિવિધિઓ આકાર લે છે પણ તે સાથે અનિશ્ચિતતાનું પ્રમાણ પણ વધ્યું છે.

તમારા પગ નીચેની જાજમ તમને ચેતવણી આપ્યા વગર જ ખેંચાઇ જવાની શકયતાઓ વચ્ચે તમે જીવતા હો ત્યારે તમને નથી લાગતું કે તમારી આર્થિક

સુરક્ષાને વધુ સઘન બનાવવા તમારે કંઈક કરવું જોઇએ? તમે બે વસ્તુ કરી શકો – આવકના એક કરતાં વધુ સ્રોતનું સર્જન, અને રોકાણ. આ પ્રકરણમાં પ્રથમ આ બાબત જાણીશું રોકાણને લગતા વિષયને થોડી વાર પછી સ્પર્શીશું.

પ્રાથમિક અને ગૌણ આવક

આપણે માહિતીના યુગમાં જીવીએ છીએ જયાં આજે બિઝનેસ શરૂ કરવો આજ પહેલા ક્યારેય નહોતો એટલી હદે સરળ થઇ ગયો છે. અને જો આ બિઝનેસમાં તમને ગમતી પ્રવૃત્તિ સંકળાયેલી હોય તો જીત નક્કી તમારી જ છે, બરોબરને? મારા મિત્રનીવપુત્રીનું જ ઉદાહરણ લઇએ. તે વિડિયો એડિટર છે અને એક એડ એજન્સીમાં નવથી છની નોકરી કરે છે. પણ વીકએન્ડમાં તે બૅકરના રુપમાં આવી જાય છે અને એડિટિંગના સાધનોને બદલે કેક બનાવવાની સામગ્રી અને સાધનો હાથમાં લઇ લે છે.

પરિવારજનો માટે બેક કરેલી વાનગીઓ બનાવવાનું તેને પહેલેથી ગમતું હતું. પાર્ટીઓ અને પિકનિકમાં અમે તેના હાથની હોમમેડ પાઇ અને મફિન્સની જયાફત માણતા હતા. જયારે તે નોકરીએ લાગી અને ઓફિસના કૅફેટેરિયામાં બધાને પોતે બનાવેલી વાનગીઓની પાર્ટી આપવા લાગી ત્યારે તેની આ આવડતની વાતો ચોમેર ફેલાતી ગઇ અને સહકર્મચારીઓ તેને બર્થડે કેક બનાવી આપવાની વિનંતીઓ કરવા લાગ્યા. ટૂંક સમયમાં તેણે પોતાનું ફેસબુક પેજ શરૂ કર્યું અને જોતજોતામાં એક બિઝનેસનો જન્મ થઇ ચૂક્યો હતો.

તાજેતરમાં મારી પાસે રોકાણ સલાહ લેવા આવી હતી ત્યારે મેં તેને પૂછયું, નોકરી છોડી દઈ તારે બૅકિંગના બિઝનેસ પર જ ધ્યાન આપવું છે 'ના,' તેનો જવાબ હતો, 'જો હું મારા બૅકિંગના શોખને કામમાં તબદીલ કરીશ તો તેમાંથી મને આનંદ નહીં મળે.' આ શોખમાંથી થયેલી આવકના નાણા ખર્ચી તેણે હાલમાં જ યુરોપનો પ્રવાસ કર્યો હતો. આ અદ્‌ભૂત કહેવાય ને? યુક્તિ એ છે કે આવકનો વૈકલ્પિક સ્રોત બની શકે એવા સફળ માઇક્રો બિઝનેસ કે સાઇડમાં કરી શકાય એવી પ્રવૃત્તિઓ વિશે વિચારવું જોઇએ.

આજની વ્યસ્ત જીવનશૈલીમાં શહેરી ભારતીયો જીવનને થોડું સરળ બનાવવા માટે કેટલાંક કામ આઉટસોર્સ કરાવવાનો વિચાર સતત કરતા હોય છે. આવા ખૂણા-ખાંચા શોધી કાઢો. તમારું શબ્દભંડોળ વિસ્તૃત છે? પ્રોફેશનલ બ્લૉગિંગ તમને માફક આવી શકે છે. શું તમારી ફેસબુક પોસ્ટને સેંકડો લાઇક્સ મળે છે?

તમારી રિટ્વિટનો આંકડો ખાસ્સો ઊંચો છે? તમે સોશિયલ મીડિયા માર્કેટિંગ વિશે વિચાર્યું છે? કપડાં પહેરવાની તમારી ઢબછબ માટે તમને હંમેશા પ્રશંસા મળે છે? આજકાલ પર્સનલ સ્ટાઇલિંગની માગ ઘણી વધી છે.

સાઇડ બિઝનેસ સેટ કરતી વખતે તમારી જાતને બ્રાન્ડ કરવાનું ન ભૂલતા. એક વેબસાઇટ તમારી યુએસપી અને સેવાઓ વેચતી હોય એ બહુ જરૂરી છે. ટેકનોલૉજી સાથે સુમેળ સાધો. તમારી સેવાઓને ઉપયોગ કરી શકે એવી ડિજિટલ ઓન-ડિમાન્ડ સેવાઓની આજકાલ બોલબાલા છે. ઉદાહરણ તરીકે, ટયુટર વિસ્તા સ્કાઇપ દ્વારા ઓનલાઇન ટયુશન આપે છે, સ્ટાઇલક્રેકર ઓનલાઇન સ્ટાઇલિંગ સેવા આપે છે અને હોલાશૅફ ઘરે બનેલું ભોજન ગ્રાહકને પહોંચાડતી ઓનલાઈન સેવા છે.

વન-મેન કંપની

21 વર્ષની વયે કેમિસ્ટ્રી સાથે બીએસસી પૂરું કરનારા કરસનભાઇ પટેલ ગુજરાત સરકારના જીઓલૉજી અને માઇનિંગ વિભાગમાં લેબ ટેકનિશિયનની નોકરી કરતા હતા. 1969માં પોતાના ઘરના વાડામાં તૈયાર કરેલા કપડા ધોવાના પાવડરનું વેચાણ કરવાની શરૂઆત તેમણે કરી. નોકરીનો સમય પૂરો થયા બાદ તેઓ આ કામ કરતા હતા.

તેઓ સાઈકલ પર બેસીને આસપાસના વિસ્તારોમાં જઈ આ હૉમમેડ પાવડર વેચતા. મોટા ભાગની ડિટર્જન્ટ કંપનીઓનો પાવડર 13 રૂપિયે કિલો વેચતી ત્યારે કરરસનભાઇ પોતાનો ડિટર્જન્ટ ત્રણ રૂપિયે કિલો વેચતા હતા. તેમનો સાબુ બહુ જલ્દી લોકપ્રિય થઇ ગયો. કરસનભાઇએ પોતાની દીકરીના નામ પરથી સાબુનું નામ "નિરમા" રાખ્યું હતું. માત્ર ત્રણ વર્ષ બાદ કરસનભાઇએ નોકરી છોડી દીધી અને અમદાવાદના એક પરામાં નાનકડી વર્કશૉપમાં દુકાન શરૂ કરી.

નિરમા બ્રાન્ડ બહુ જલ્દી ગુજરાત અને મહારાષ્ટ્રમાં જાણીતી બની ગઇ અને સમય જતાં તેના કારણે ડિટર્જન્ટ માર્કેટમાં પણ ક્રાંતિ આવી. નિરમા આજે એવી કંપનીઓનું જૂથ બની ગયું છે જે કોસ્મેટિક્સ, સાબુ, ડિટર્જન્ટ, નમક, સોડા રાખ, એલએબી અને ઇન્જેકટિબલ્સ જેવી ચીજોનું પ્રૉડક્ટ કરે છે. આજે નિરમામાં 15,000 કરતાં વધુ કર્મચારીઓ છે અને તેનું ટર્નઓવર રૂ.3550 કરોડથી વધુ છે.

અહીં મારો કહેવાનો મુદ્દો એ છે કે, જો કરસનભાઇએ કુશળતાપૂર્વક વધારાની આવકનું સ્રોત ન શોધ્યું હોત તો નિરમા જેવી કંપની અસ્તિત્વમાં જ ન આવી હોત..

આપણે ફરી પ્રથમ પગલા પર જઇએ જયાં આપણે વાત કરી હતી કે વિવિધ લોકોને મતે સંપત્તિ એટલે શું. તેમની વાતોને માત્ર નાણાંકીય તકો નહીં પણ તમારી અધૂરી રહી ગયેલી સર્જનાત્મક ઇચ્છાઓ પૂરી કરવાના વિકલ્પ તરીકે વિચારો. મારા એક એકાઉન્ટન્ટ મિત્રને ફોટોગ્રાફીમાં રસ હતો પણ તેના પરિવારનું માનવું હતું કે કે આમાં સારા નાણાં નથી એટલે તેને ફૂલ-ટાઇમ ફોટોગ્રાફર બનવાથી તેમણે રોક્યો હતો. ત્રીસથી વધુ વર્ષ નોકરી કર્યા બાદ હવે તે પોતાનો અર્ધ-નિવૃત્તિ કાળ માણે છે અને સાથે ગ્રાહકોના લગ્નની સુંદર યાદોને કેમેરામાં કેદ કરે છે કેમ કે નોકરી કરવા દરમિયાન તેણે પાર્ટ-ટાઇમ ફોટોગ્રાફર તરીકે કામ ચાલુ રાખ્યું હતું. આમાં તેનો શોખ પૂરો થયો અને વધારાના નાણાં મળ્યા તે સોનામાં સુગંધ ભળવા જેવું હતું.

મેં અત્યાર સુધી જે કામ વિશે વાતો કરી તે પારંપારિક રચનાત્મક વર્ગમાં આવતા હોવાથી જો તમારામાંથી કોઇ નાખુશ થયું હોય તો પ્લીઝ હતોત્સાહ ન થતા. હું આર્ટિસ્ટ કે લેખક નથી છતાં મારૂં માનવું છે કે હું સર્જક છું. અન્યથા કોઇ બિઝનેસમાં સફળ કઈ રીતે થઇ શકે? મારા લેખન ભાગીદાર અશ્વિન સાંઘીએ પ્રથમ પુસ્તક લખવાનું શરૂ કર્યું ત્યારે તેઓ ફુલ-ટાઇમ બિઝનેસમેન હતા. ત્યારે તેમને કલ્પના નહોતી કે એક દિવસ એવો પણ આવશે જયારે લેખનમાંથી મળતી રૉયલ્ટી તેનું જીવન ચલાવવા માટે આવશ્યક કરતાં વધુ થઈ પડશે. શિવા ટ્રાયોલોજીના લેખક અમીષ ત્રિપાઠીએ આ શ્રેણીના શરૂઆતના કેટલાંક પુસ્તક લખ્યાં ત્યારે તેઓ ફુલ-ટાઇમ બૅન્કર હતા. ચેતન ભગતે ગોલ્ડમેન સાક્સમાં ઇનવેસ્ટમેન્ટ બૅન્કરની નોકરી કરતાં-કરતાં પ્રથમ પુસ્તક લખ્યું હતું. એ જ રીતે મૈનાક ધારે પ્રૉકટર એન્ડ ગૅમ્બલર તથા જનરલ મિલ્સ માટે કામ કરતાં બે દાયકા કોર્પોરેટ ક્ષેત્રમાં ગાળ્યા હતા. જો કે, આ સાથે તેમણે ડઝનેક પુસ્તકો પણ લખ્યાં છે જેમાંના કેટલાંક બેસ્ટસેલર ગણાય છે. ભારતીય ઇતિહાસ અને ભૌગોલિક સ્થિતિ પર પુસ્તક લખવા દરમિયાન સંજીવ સન્યાલ ડોઇશ બૅન્કના મેનેજિંગ ડિરેકટર હતા.

અભિનેતા અરવિંદ સ્વામી વિશે પણ જાણવા જેવું છે. *"રોજા"* અને *"બૉમ્બે"* જેવી ફિલ્મોમાં અભિનય કરીને જાણીતા બનેલા અરવિંદે વીસ ફિલ્મમાં અભિનય કરવા સાથે પ્રોલીઝ જેવા પોતાના એન્ટ્રેપ્રેન્યોરિયલ સાહસમાં પણ કામ કરવાનું પણ ચાલુ રાખ્યું હતું. મુંબઇમાં એક ડૅન્ટિસ્ટ છે જે પોતાનો સમય ક્લિનિક અને બેલી

ડાન્સિંગ સ્ટુડિયો વચ્ચે વહેંચે છે. સિટી બૅન્કનો એક કર્મચારી પણ રાત્રે રૉકસ્ટાર બની જાય છે. એક આઇટી કન્સલ્ટન્ટ પ્રોફેશનલ ફોટોગ્રાફર પણ છે.

વધુ એક ઉદાહરણ લઈએઃ લુધિયાણાના મારા એક સફળ મિત્રનું આ ઉદાહરણ છે. સરકારી કર્મચારી પિતા તથા ગૃહિણી માતાના પરિવારમાંથી તે આવે છે. તેનો કોલેજમાં જવાનો સમય આવ્યો ત્યારે તેમણે દેવું કર્યું હતું અને પુત્ર અમેરિકાની સારી યુનિવર્સિટીમાં ભણી શકે તે માટે તેમણે પારિવારિક હાથશાળ વેચી નાખી.

મારો મિત્ર વિદેશમાં હતો એ દરમિયાન તેની માતાએ વધારાની આવક મેળવવા માટે સ્કાર્ફ વેચવાની નાની દુકાન શરૂ કરી હતી. દુકાન સારી ચાલવા લાગી હતી. આથી તેમણે ડિઝાઇન બનાવવા તથા પોતાના પ્રૉડક્ટનું નિર્માણ કરવા માટે નાના વણાટ એકમમાં રોકાણ કર્યું. મારા મિત્રના પિતા નોકરીમાંથી નિવૃત્ત થયા ત્યારે તેઓ પણ પત્ની સાથે તેમના આ કામમાં જોડાઇ ગયા. તેમનો ઉદ્યોગ સાહસ એટલો ઝડપથી વિકસ્યો કે અંતે પરિવારના બિઝનેસમાંજોડાઇ જવા મારા મિત્રએ અમેરિકાથી પાછા આવવું પડયું હતું. વીસ વર્ષ પસાર થઇ ગયા અને આજે એ નાની દુકાન સ્કાર્ફની નિકાસ કરતી ભારતની મોટી કંપની બની ગઇ છે. કંપનીમાં એક હજારથી વધારે કર્મચારીઓ છે, અત્યાધુનિક મેન્યુફેકચરિંગ યુનિટ છે અને પ્રૉડક્ટનું વેચાણ વૈશ્વિક સ્તરે થાય છે.

કામ જ્યારે રમત હોય છે

કેટલાંય એવાં કામ છે જે તમે (ચાલુ નોકરીએ) સાઇડમાં કરી શકો છો. તેમાંના મારા ધ્યનમાં આવેલા કેટલાંક આ મુજબ છેઃ

- ઓનલાઇન ટયુટર
- લેંગ્વેજ કોચ
- બ્લૉગર, કટાર લેખક, લેખક
- સોશિયલ મીડિયા કન્સલ્ટન્ટ
- પર્સનલ શૅફ, કૅરટેકર, બૅકર,
- સંશોધક
- એપ ડિઝાઇનર, વેબ ડિઝાઇનર
- ગ્રાફિક ડિઝાઇનર
- ફોટોગ્રાફર

- જ્યોતિષી
- વિડિયોગ્રાફર
- એડિટર અથવા પ્રૂફ રીડર
- ફેમિલી આર્કાઇવ્સિટ
- ગાયક, બેન્ડ મ્યુઝિશિયન
- પર્સનલશોપર, સ્ટાઇલિસ્ટ
- ટ્રાવેલ પ્લાનર
- ફિટનેસ ટ્રેનર
- ડાયટ અને ન્યુટ્રિશન કન્સલ્ટન્ટ
- પેટ ગ્રુમર
- આર્ટિસ્ટ, ક્રાફ્ટ્સમેન

લખપતિ કોચ

1946માં ઝાંસીમાં જન્મેલાવિનોદ કુમાર બંસલે 1971માં બનારસ હિન્દુ યુનિવર્સિટીમાંથી મેકેનિકલ એન્જિન્યરિંગમાં ગ્રેજ્યુએશન કર્યું હતું. ત્યારબાદ તેમણે લગ્ન કર્યા અને જે. કે. સિન્થેટિક્સમાં એન્જિનિયર તરીકે નોકરી સ્વીકારી રાજસ્થાનના કોટા ખાતે રહેવા ગયા.

1974માં તેમને મસ્કયુલર ડિસ્ટ્રોફી હોવાનું નિદાન થયું. તેમનું આયુષ્ય ટૂંકું હોવાની આગાહી ડૉકટરોએ કરી હતી. 1981માં જે. કે. સિન્થેટિક્સમાં નોકરી કરવા સાથે તેમણે ઘેરબેઠા થોડાક બાળકોને ગણિત અને વિજ્ઞાન શીખવવાનું શરૂ કર્યું. તેમણે પત્ની નીલમને કહ્યું કે તે આ વાત પોતાની બહેનપણીઓમાં ફેલાવે.

1983માં તેઓ નોકરીમાંથી છૂટા થયા પણ સહાનુભૂતિને કારણે માલિક સોહનલાલ સિંઘાનિયાએ તેમને બે વર્ષનું એક્સટેન્શન આપ્યું. જો કે, 1981થી 1985ના સમયગાળા દરમિયાન વિનોદ બંસલના કલાસ એટલા લોકપ્રિય થઇ ગયા કે તેમાંથી થતી આવક તેમના પગાર કરતાં અનેક ગણી વધુ થઈ ગઈ હતી.

તેમણે બંસલ કોચિંગ કલાસથી શરૂઆત કરી હતી જેનું રુપાંતર કોટામાં કોચિંગ કલાસીસના આખા ઉદ્યોગમાં થઈ ગયું હતું. 2008 સુધીમાં તો બંસલ કલાસીસમાં પચીસ હજાર વિદ્યાર્થીઓ ભણવા આવતા અને તેમનું ટર્નઓવર રૂ.120 કરોડ કરતાં વધુનું થઇ ગયું હતું.

ફરીથી, પાંચ વર્ષ દરમિયાન નોકરી કરવા સાથે કરેલા વધારાના કામનું આ ફળ હતું.

ચાવીરુપ તારણો

- કેમ કે તમે નોકરી કરો છો એનો અર્થ એ નથી કે તમે ફાજલ સમયમાં બીજું કોઈ કામ ન કરી શકો.
- વધારાની આવક ઊભી કરવાથી તમારી બચત અને રોકાણના આયોજનોને વેગ મળશે.
- મોટા ભાગે આવી સાઇડ પ્રવૃત્તિ ઉદ્યોગ સાહસિક તરીકેની કારકિર્દીના પ્રારંભનું સોપાન પણ હોઇ શકે છે.

છઠ્ઠું પગલું

વ્યાજ પર કમાણી કરવાનું સામંજસ્ય કેળવો

મની ઇઝ અ ગ્રેટ સર્વન્ટ બટ બેડ માસ્ટર –ફ્રાંન્સિસ બેકને 16મી સદીમાં ઉચ્ચારેલા આ શબ્દો આજે પણ એટલા જ સાચા છે. નાણા આપણા માટે અનિવાર્ય છે. વારંવાર હું એકના એક મુદ્દા પર પાછો આવું છું, અને તે એટલે આપણને સુખ મળે તે રીતે નાણાનો ઉપયોગ કરવો એ આપણા હાથની વાત છે. વળી નાણાને ગમે ત્યાં વેડફી દેવા એ આપણા હાથમાં છે. બાદમાં તેની પાછળ દોટ મૂકવામાં કે તેને પાછા મેળવવાની ચિંતામાં જ જીવન પસાર કરવું તે પણ આપણા હાથમાં જ છે.

મને યાદ છે એકવાર એક ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટે મને એક ગૂંચવણભર્યો સવાલ પૂછયો હતો. તેણે પૂછયું હતું કે, વિશ્વમાં કયું એવું પ્રાણી છે જ કયારેય સુતું નથી? મેં જવાબ શોધવા ખૂબ પ્રયત્ન કર્યો પણ છેવટે તેણે જવાબ આપીને મને મથામણમાંથી મુક્ત કર્યો. તેણે કહ્યું, “વ્યાજ.” તમે સુતા હો ત્યારે પણ તમારી લોન પર વ્યાજ તો ચડતું જ રહે છે. આમ નાણા ચોવીસે કલાક વધતા કે ઓછા થતાં કહી કામ કરતા જાય છે.

અહીં સવાલ એ છે કે તમારે નાણાંના માલિક (માસ્ટર) બનવું છે કે એને તમારો માલિક બનાવવો છે. આ જ બાબત આપણને બજેટ બનાવવા, વધારાની આવકના સ્રોત ઊભા કરવા અને બચત કરવા તથા રોકાણના ઉપસિધ્ધાંત તરફ દોરી જાય છે.

રોકાણ શા માટે કરવું?

રોકાણકાર અને ફન્ડ મેનેજર પીટર લીન્ચે કહ્યું છે કે, ‘લાંબા ગાળે તમારી સમૃદ્ધિનું આકલન તમે કેટલા નાણા કમાવ છો તેના પરથી નહીં પણ તમે કેટલા નાણાની

બચત કરી ને તેનું રોકાણ કર્યું તેના આધારે થશે.’

આપણે સૌ કોઈક દિવસ વૈભવી કાર કે ફેન્સી ઇમારતમાં ફ્લૅટ ખરીદવાનું કે લોટરી જીતીને આવક રળવા માટેની રોજબરોજની કડાકૂટમાંથી છૂટવાનું સપનું જોતા હોઇએ છીએ. સપનું જોનારા અને તેને સાકાર કરનારા વચ્ચેનો તફાવત એક સરળ યુક્તિ પર આધારિત છેઃ એવા રસ્તા શોધો જેમાં તમે નાણાં માટે નહીં પણ નાણાં તમારા માટે કામ કરે.

હવે જો તમે નાણાંને તમારા ગજવામાં (અથવા વિશ્વના સૌથી સુરક્ષિત વૉલ્ટ)માં જમા કરો તો તેનું મૂલ્ય આજે તે જે ખરીદી શકે એટલું જ રહેશે. પણ મારા માટે નાણાંનું મૂલ્ય વધુ હોવું જરૂરી છે. નાણાં નાણાંને ખેંચે એ નિયમ કામ લાગવો જોઇએ.

નાણાં માટે નિષ્ક્રિયતા એ મૃત્યુ સમાન છે એ હંમેશા યાદ રાખો. આપણે જોયું કે, જો ફુગાવાને માત કરી શકે એ રીતે બચત ન વધે તો તમે દિવાળીના દિવસે ફટાકડાને બદલે તમારી મહેનતની કમાણીનો ધુમાડો કરી રહ્યા હશો. નાણાંનું મૂલ્ય ઘટી રહ્યું છે. આ આગને જલદી બુઝાવો. બીજી તરફ, તમે રોકાણ કરો છો તો તે દ્વારા માત્ર તમારા નાણાંની વૃદ્ધિ જ નથી કરતા પણ વધુ રોકાણ કરવા માટે પણ તેનું સર્જન કરો છો.

આના વિશે વિચારો. આ ખરેખર સુંદર સમીકરણ છેઃ તમારા નાણાંનો ઉપયોગ વ્યાજ કે ડિવિડન્ડ મેળવીને તેને બમણા કરવામાં અથવા કિંમત વધતી જતી હોય એવી માલઅસ્કયામત વેચીને મૂડી નફો મેળવવામાં કરો.

તમારા જીવનનું નિયંત્રણ તમારા હાથમાં લો

એક દિવસ સવારે અબજોપતિ બનીને ઉઠવાની ઇચ્છા આપણે બધા જ ધરાવીએ છીએ પણ વાસ્તવિક જીવન એ કલ્પના તો નથી જ. બીજી તરફ, રોકાણ કરવું એ તમને તમારા નાણાં તથા ભાગ્ય પર ખરું નિયંત્રણ આપે છે. વયની વીસીમાંના યુવાનોને મોઢે હું ઘણીવાર સાંભળું છું કે, તેમની પાસે રોકાણ કરવા પૂરતા નાણાં નથી. તેમને મારો જવાબ છે કે આ વાહિયાત વાત છે. હું આ માનતો નથી.

શરૂઆતના વર્ષોમાં બેદરકારીપૂર્વક પોતાની પાસેની રકમને વેડફતી વખતે કાશ તેમને એ ખબર હોત કે આગળ જતાં તેઓ આ બાબતને લઈને કેટલા દિલગીર થવાના છે. હું આવા યુવાનોને જે કહું છું એ જ મારે તમને કહેવું છે. તમારે

રોકાણને પ્રાથમિકતા આપવી જોઇએ. તમારું બજેટ એવી રીતે બનાવો જેથી રોકાણ કરવા માટે પૂરતી રકમ બચે.

તમે જ્યારે રોકાણ કરો છો ત્યારે તમે તમારા ભવિષ્ય માટે કમાણી કરો છો. આનાથી સમય પસાર થવા સાથે જીવન વધુ આરામદાયક બનવાની સાથે વધુ રોકાણ માટે નાણાં પણ મેશવવાની અને છેવટે સારા જીવનને વધુ ઉચ્ચ કક્ષાએ જવાની પણ શકયતાઓ વધશે.

આર્થિક બાબતોના અમેરિકન ગુરુ અને જાણીતા રેડિયો કાર્યક્રમ સંચાલક ડેવ રામસે કહે છે કે, ‘વધુને વધુ ધનસંચયમાં આર્થિક શાંતિ નથી. પણ તમે જેટલું મેળવો છો તેના કરતાં ઓછામાં જીવવાનું શીખવામાં છે, જેથી તમે નાણાં પાછા આપી શકો અને રોકાણ કરવા માટે મેળવી શકો. આ નહીં કરો ત્યાં સુધી તમે જીતી નહીં શકો.’

વ્યાજ પર કમાણી કરવાની શક્તિ અને સુંદરતા

રોકાણનું મુખ્ય લક્ષણ છે વ્યાજ પર આવક મેળવવી, જેને કમ્પાઉન્ડિંગ કહેવાય છે. કમ્પાઉન્ડિંગથી માત્ર તમારી બચત પર જ તમને કમાણી નથી થતી પણ તમારા નાણાં જે વ્યાજ મેળવે છે તેના પર પણ કમાણી થાય છે.

પ્રોવિડન્ટ ફન્ડ (પીએફ) એકાઉન્ટના ઉદાહરણ દ્વારા ચાલો આપણે આ વાત સમજીએ. પગારદાર વ્યવસાયિક નોકરી કરે ત્યાં સુધી તેનું પીએફ જમા થતું રહે છે. એક રીતે, આ ઠોકી બેસાડેલી શિસ્ત છે જે તમને બચત કરવામાં મદદ કરે છે. કેમ કે પીએફની રકમ તમારા પગારમાંથી તમારા માલિક દ્વારા કાપી લેવાય છે, આથી તમનેખાસ કોઈ ફરક પડતો નથી અને વર્ષો વીતતા જાય છે તેમ તેમાં વૃદ્ધિ થતી જાય છે અને અંતે તે નોંધપાત્ર રકમ બની જાય છે.

પીએફ એકાઉન્ટ આમ તો સામાન્ય બાબત છે પણ અત્યંત શક્તિશાળી છે. મુદત પૂરી થતાં તે રકમ લાખો લોકોને ઘર ખરીદવામાં, નિવૃત્તિ બાદ આરામદાયક જીવન જીવવામાં કે સંતાનોના લગ્ન કરવામાં મદદરૂપ થાય છે.

જીવનનો સિનારિયો

આપણે હવે આ પગલાના સૌથી શ્રેષ્ઠતમ ભાગ પર આવી પહોંચ્યા છીએ, અને તે એટલે આંકડા. ચાલો રોકાણ સાથે અને રોકાણ વગરના વ્યકિતના જીવનનો ચિતાર મેળવીએ.

મળો ગૌરવને, જે 23 વર્ષનો છે. એક વર્ષ અગાઉ એક પ્રતિષ્ઠિત કોલેજમાંથી ગૌરવ એન્જિનિયરિંગની ડિગ્રી સાથે ગ્રેજયુએટ થયો હતો. તરત જ તેને એક બહુરાષ્ટ્રીય કંપનીમાં વાર્ષિક રૂ.8,00,000ના પગારની નોકરી મળી ગઇ હતી. તેનો પગાર વાર્ષિક સરેરાશ 10 ટકાના દરે વધે છે.

હવે પચાસ વર્ષની વયના ગૌરવ વિશે વિચારો. આ ઉંમરે તે શ્રીમંત હશે? આ સવાલનો જવાબ તેણે કેટલી બચત કરી અને આ 27 વર્ષ દરમિયાન કેટલું રોકાણ કર્યું તેના પર આધાર રાખે છે.

પચાસ વર્ષની વયે ગૌરવની કેટલી આવક જમા થઇ હશે જો તેણે...

બચત	રોકાણ વગર	રોકાણ સાથે @ 12% p.a.
10%	₹1.07 Cr	₹4.2 Cr
20%	₹2.14 Cr	₹8.47 Cr
50%	₹3.2 Cr	₹12.7 Cr

દર વર્ષે માત્ર 10 ટકા બચતની સાથે રોકાણ કરવાથી ગૌરવની વર્થ રોકાણ વગરની બચતના 50 ટકા કરતાં વધુ હશે.

યુએસ કૉંગ્રેસમેનના સભ્ય અને બિઝનેસમેન રોબર્ટ એલને એકવાર કહ્યું હતું કે, તમે એવા કેટલા લખપતિઓને ઓળખો છો જેઓ નાણાં બચત ખાતામાં મૂકીને ધનિક બન્યા હોય?

ચેસબોર્ડ પર અનાજના દાણા

એક કાળમાં એક રાજા હતો. તે દયાળુ અને ઉદાર હતો. રાજયનાજરૂરિયા-તમંદોની કાળજી રાખતો અને વિદ્વાનોને નવાજતો હતો. રાજાનીઉદારતાની વાત સાંભળીને એક ગરીબ કવિ રાજાના મહેલમાં આવ્યો. તેણે રાજાના માનમાં પોતે લખેલી કવિતાનું પઠન કર્યું. કવિની સાહિત્યિક પ્રતિભાથી પ્રભાવિત થઇને રાજાએ તેને મોં માગ્યું ઇનામ આપવાની વાત કરી.

કવિએ રાજાની સામે પડેલા શતરંજ સામે આંગળી ચીંધતા કહ્યું, "મહારાજ, તમારી સામે ચોસઠ ચોકઠાં ધરાવતી શતરંજ છે. તેના પ્રથમ ચોકઠા પર ચોખાનો એક દાણો મૂકો. બીજા ચોકઠા પર તેના બમણા બે દાણા મૂકો. ત્રીજા પર તેના બમણા ચાર અને ચોથા ચોકઠા પર તેના બમણા આઠ... એમ છેલ્લા ચોકઠા સુધી બમણા દાણા મૂકતા જાઓ."

રાજાને આશ્ચર્ય થયું. "તને આટલું જ અનાજ જોઇએ છે?" તેમણે કવિને પૂછયું. "તને સોનું કે હીરા નથી જોઇતા?"

"ના, મહારાજ", કવિએ કહ્યું.

"જેવી તારી મરજી", એમ કહી રાજાએ પ્રધાનને બોલાવી કવિની ઇચ્છા મુજબ અનાજ આપવાની વ્યવસ્થા કરવાનો આદેશ આપ્યો.

એક કલાક બાદ પ્રધાને દોડતાં આવીને રાજાને જણાવ્યું કે કવિની જરૂરિયાત મુજબ આપવાનું પૂરતું અનાજ રાજયમાં નથી. શતરંજના ચોસઠ ચોકઠામાં, આગળ વધતા જતાં દરેક ચોકઠામાં અનાજના દાણા બમણા થતા જાય તો , 1+2+4+8+16+32+64+128...એમ થાય. છેલ્લે કેટલા દાણા થાય। 18,446,744,073,709,551,615 દાણા! આટલા દાણાનું વજન 461,168,602,000 મેટ્રિક ટન થાય. આટલા ચોખાનો ઢગલો માઉન્ટએવરેસ્ટ કરતાં પણ ઊંચો હોય.

મારા મિત્રો, આ છે કમ્પાઉન્ડિંગની શક્તિ.

આંકડા સૌથી ઊંચા અવાજે વાત કરે છે

આંકડા હંમેશા ઊંચા અવાજે અને સ્પષ્ટ બોલે છેઃ રોકાણ કરો અને તમારા નાણાં પૂર ઝડપે દોડશે. રોકાણ નહીં કરો તો તે સુસ્ત અને મંદ થઈ જશે.

આ પગલાના અંતમાં હું તમને એક પડકાર આપું છુઃ દર મહિને એક ચોક્કસ રકમ એક બાજુએ મૂકો (લી કાશિંગ મૉડેલ યાદ કરો જેમાં માસિક બજેટના 25 ટકા આના માટે ફાળવાયા છે) અને તેનું રોકાણ કરવાનું શરૂ કરો. તમને બજેટ બનાવવામાં મુશ્કેલી થતી હોય તો આયોજનના પગલાને પાછું વાંચો અથવા વધારાની આવકના સ્રોતનું સર્જન કરો. રોકાણ વિશે કશું જાણતા નથી એટલે ચિંતા થતી હોય તો તે ચિંતા છોડીને આગળ વાંચતા રહો.

આગામી પગલામાં આપણે રોકાણના વિવિધ વિકલ્પો, તેના ફાયદા અને ગેરફાયદા તથા તેના વિવિધ સંયોજનો જે સફળ રોકાણ આયોજન કરવામાં મદદરૂપ થશે એ અંગેની વિગતો જાણીશું.

ચાવીરુપ તારણો

તમે બચત સાથે રોકાણનો સમન્વય કરશો ત્યારે જ કમ્પાઉન્ડિંગની શક્તિનો પરચો મેળવી શકશો.

સાતમું પગલું

અસ્ક્યામતો ઊભી કરો, ખર્ચ નહીં

મહેનત કરીને ભણો, સારી નોકરી મેળવો, પૂરતી બચત કરો, સારી કાર ખરીદો, લગ્ન કરો, ઘર ખરીદો – નાનપણથી આ જ રસ્તા પર ચાલવાનું આપણને શીખવવામાં આવે છે. "ઠરીઠામ થાવ" એમ આપણા માતા-પિતા કહેતા આવ્યા છે. પ્રથમ કાર ખરીદવી કે પ્રથમ ઘર ખરીદવું એ ઘણી વખત લોકો માટે અત્યંત લાગણીશીલ ક્ષણ હોય છે, આપણે હવે મોટા થઇ ગયા છીએ એ વાત પર આ છેલ્લી મહોર મારવામાં આવી છે. આનાથી પુરવાર થાય છે કે તમે પુખ્ત વયની જવાબદાર વ્યક્તિ છો, તમારા વર્તમાન અને ભવિષ્યની કાળજી રાખો છો, અસ્કયામતમાં રોકાણ કરો છો જે આવનારા વર્ષોમાં તમારા પરિવારનું ધ્યાન રાખશે અને વળતર પણ આપશે.

પણ સર્જવામાં આવેલી બધી અસ્ક્યામતો એકસમાન હોય છે? રોબર્ટ કિયોસાકીના *રીચ ડેડ, પુઅર ડેડ* ને વાંચતા તેમણે જણાવેલા કેટલાક મુદ્દાઓએ મને ચકિત કરી દીધો હતો. "ગરીબ અને ધનવાનની ફિલસૂફી છેઃ ધનવાન પોતાના નાણાંનું રોકાણ કર્યા બાદ જે વધે છે તે ખર્ચે છે. ગરીબ નાણાં ખર્ચીને જે બચે છે તેનું રોકાણ કરે છે. ધનવાનો અસ્ક્યામતો વસાવે છે. ગરીબ અને મધ્યમવર્ગનાઓ આર્થિક જવાબદારીઓ (લાયબિલિટીઝ) મેળવે છે જેને તેઓ અસ્ક્યામત સમજે છે. અસ્ક્યામત નાણાંને તમારા ખિસ્સામાં મૂકે છે. આથિક જવાબદારી તમારા ખિસ્સામાંથી નાણાં લઇ જાય છે.

તો અસ્કયામત એટલે શું?

અસ્કયામત તરલ શબ્દ છે. નારાયણ મૂર્તિનું જાણીતું વિધાન છે કે, મારા કર્મચારીઓ મારી અસ્કયામત છે. તમે કદાચ એવું વિચારતા હશો કે તમારી બુદ્ધિ,

અથવા સારો દેખાવ કે મિત્ર બનાવવાની તમારી ક્ષમતા તમારી અસ્કયામત છે.

મારો એક મિત્ર પોતાની વિન્ટેજ કારને પોતાની સૌથી મોટી અસ્કયામત માને છે. મારા માટે ગુંચવણભરી બાબતો તરફનો મારો તાર્કિક અભિગમ એ મારી અસ્કયામત છે. મારો અન્ય એક મિત્ર કહે છે કે, તેના માટે તેના પરદાદાની ઘડિયાળ સૌથી મોટી અસ્કયામત છે કેમ કે ભારતના ભાગલા પડ્યા ત્યારે તેના માતાપિતા પાકિસ્તાન છોડી ને ભારત આવતી વખતે પોતાની સાથે લાવેલા એવી કેટલીક વસ્તુઓમાંની એક આ ઘડિયાળ હતી.

જો કે, ફાઇનાન્સ અને એકાઉન્ટિંગના વિશ્વમાં અસ્કયામતનો અર્થ જરા જુદો છે. આથી આ પુસ્તક માટે, નાંણાકીય મૂલ્ય ધરાવતી કોઇપણ વસ્તુને અસ્કયામત ગણીશું. આમાં નીચેની બાબતોનો સમાવેશ થાયઃ

- રોકડ અથવા તેની સમકક્ષઃ રોકડ રકમ, બૅન્કનું બચત ખાતું, ફિકસ્ડ ડિપૉઝિટ્સ
- રિયલ એસ્ટેટઃ અસ્કયામત, જમીન અને ઘર
- અંગત મૂલ્યવાન વસ્તુઓઃ તમારી પાસે જે મૂલ્યવાન વસ્તુઓ હોય. આભૂષણો, વાહન, કળાના નમૂના અને સંગ્રહ, રાચરચીલું, વસ્ત્રો વગેરે.
- રોકાણઃ સ્ટોક્સ, બૉન્ડ્સ, મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડસ, લાઇફ ઇન્સ્યૉરન્સ પૉલિસી, સોનું, ચાંદી જેવી મૂલ્યવાન ધાતુઓ.

ખરેખર મહત્ત્વનું શું છે

તમારું ઘર તમારી સૌથી મૂલ્યવાન અસ્કયામત માનવામાં આવે છે પણ શું તેમાંથી આવક થાય છે? તમે તેમાં રહેતા હો તો નહીં જ. વળી, તમે ઘર વેચો તો કદાચ તમને મોટી રકમ મળે, પણ શું તમે તમારા ઘરને વેચશો? તમે તેને રહેવા માટે ખરીદ્યું હતું ને?

આથી જો તમે ભવિષ્યમાં વેચીને તેમાં રોકેલી મૂડી પર વધુ નફો મેળવવાને ઇરાદે ઘર ખરીદ્યું ન હોય તો તમને એ જણાવતાં મને ખેદ થાય છે કે તમારું ઘર ગમે એટલી ઊંચી કિંમતનું હોવા છતાં તેને તમારી આર્થિક અસ્કયામત ગણી શકાશે નહીં, માત્ર એ કારણસર કે તમે તેમાં રહો છો.

એસેટ્સ કે લાયબિલિટીઝ?

અન્ય મિલકતોને પણ ચકાસી લઈએ. એકાઉન્ટના ધોરણોને હિસાબે રાચરચીલું, કૉમ્પ્યુટર, રેફ્રિજરેટર, વૉશિંગ મશીન જેવો ઘરમાં રહેલો તમામ સામાન પણ તમારી અસ્કયામત ગણાય. પણ સમય પસાર થવા સાથે આ બધા ઉપકરણો અને તમારા ગમતા ગેજેટ્સનું સુદ્ધાં મૂલ્ય ઘટતું જાય છે. તાર્કિક રીતે વિચારીએ તો શું સમય પસાર થવા સાથે મૂલ્ય ગુમાવતી વસ્તુઓને તમે અસ્કયામત તરીકે વર્ગીકૃત કરશો?

ખિસ્સામાં જૂનો ફોન હોવા છતાં હવે પછી તમને જયારે એપલનો લેટેસ્ટ ફોન ખરીદવા લલચાવ ત્યારે યાદ રાખજો કે આ ઉપકરણ ખરીદવાથી તમારી નેટ વર્થમાં વધારો નહીં થાય પણ એપલના શૅરબજારમાં રોકાણ કરવાથી થશે. સાવચેત રહો. “મની ઇઝ ગુડ સર્વન્ટ એન્ડ બેડ માસ્ટર” વિશે કરેલી આપણી ચર્ચા યાદ કરો. મહા મહેનતે મેળવેલા નાણાંને કામે લગાડવાનું વિચારો જેથી તેમાં વૃદ્ધિ થઈ શકે.

‘એસેટ્સ નાણાંને તમારા ખિસ્સામાં મૂકે છે’

આથી, મારા માટે અસ્કયામતની ખરી વ્યાખ્યા છે- એવું કંઈપણ જે અત્યારે આવક રળી આપે અને સમય પસાર થવા સાથે તેના મૂલ્યમાં વધારો થવાની ક્ષમતા હોય. એસેટ્સ એટલે એવું કંઈપણ જે નાણાં તમારા બૅન્કના ખાતામાં મૂકે.

એસેટ્સને લાયબિલિટીઝથી અલગ પાડવાનો સરળ રસ્તો છે તમારી જાતને આ સવાલ પૂછવાનોઃ જો આજે મારી નોકરી છૂટી જાય તો કઈ બાબત મને નાણા અપાવશે અને મારા નાણા ક્યાં જશે? સુંદર સ્થળે આવેલા ફેન્સી ઘરમાં રહેવાથી મને આવક થવાની નથી. જો કે, આવું ઘર ખરીદીને ભાડે આપવાથી સ્થિર આવકનું સ્રોત ઊભું થશે. એ જ રીતે, તમારું ટેલિવિઝનન કે કાર તમારા માટે નાણાં કમાશે? જવાબ છે ના. પણ યોગ્ય રીતે કરેલું રોકાણ આ કામ કરી આપશે. અલબત્ત, વ્યક્તિએ જીવનમાં સંતુલન જાળવી, સફળતાનો સ્વાદ અને વર્તમાન ક્ષણોનો આનંદ માણવો જોઇએ પણ આ સાથે તેણે શાણપણ ગુમાવી બેસાય એટલા આગળ વધી ન જવાય એની તકેદારી પણ રાખવી જોઇએ.

આમ, આવક ઊભી કરતા રિયલ એસ્ટેટ, ડિવિડન્ડ આપતાં સ્ટોક્સ, અને વ્યાજ આપતાં બૉન્ડ્સ એસેટ્સ છે. તમને લોન આપવી કે ન આપવી એનો વિચાર કરતી વખતે બૅન્ક કદાચ કારને તમારી અસ્કયામત ગણે. તમે બેલેન્સ શીટમાં પણ કારને અસ્કયામત તરીકે દર્શાવો. પણ તમારી નેટ વર્થ ગણતી વખતે તમે તેની ગણતરી કરશો? શો રૂમમાંથી બહાર નીકળતાં જ તમારી નવીનક્કોર કારની કિંમત 20 ટકા ઓછી થઇ જાય છે. એના વિશે વિચારો.

આ વિચારનો ઉપસિદ્ધાંત એ છે કે, તમે તમારી કારને ઉબર જેવી ટેક્સી સર્વિસ માટે ફાળવો તો તે તમારી અસ્કયામત બની જશે કેમ કે તેમાંથી કમાણી થશે. એરબીએનબી સર્વિસ ઘરમાલિકોને તેમનું ઘર પર્યટકોને ભાડે આપવામાં મદદરૂપ થાય છે, આનાથી ઘર ખરા અર્થમાં અસ્કયામત બની જાય છે. આ બાબત આપણી વધારાની આવકના સ્રોતની ચર્ચા સાથે મેળ ખાય છે.

સંપત્તિ એ ભવિષ્યનું આયોજન છે

ખરી ધનિક વ્યક્તિ રિયલ એસ્ટેટનો સંગ્રહ કરે છે જયારે ખોટા માર્ગે દોરાયેલાઓ લાયબિલિટીઝ એકઠી કરે છે. જો કે, આમાં પણ કેટલાક અપવાદ છે. તમે જે ઘરમાં રહેતા હો તે તમારી માલિકીનું થતાં અગાઉ તમે તેની લોનની ચૂકવણી કરતાં હો તો તે ટૂંકા ગાળા માટેની આર્થિક જવાબદારી ગણાય. પણ જો તમે આખરે રિયલ એસ્ટેટ મેળવવા માટે કામ કરતા હો તો તે સારી બાબત છે. એ જ રીતે, તમે એન્જિયરિંગ, લૉ, એકાઉન્ટિંગ, મેડિસીન કે એમબીએના શિક્ષણ માટે લોન લેતાં હો તો ખરેખર તો તમે તમારી જાતમાં રોકાણ કરી રહ્યા હો છો. તમારું શિક્ષણ તમને સારી નોકરી મેળવવામાં કે પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરવામાં મદદ કરશે જેથી તમે કમાણી કરીને અનેક ગણું પાછું મેળવી શકશો.

એવું શું છે, જે સ્માર્ટ લોકો અલગ રીતે કરે છે? મારા મતે તેઓ વર્તમાન આર્થિક સ્થિતિનો વિચાર કરવાને બદલે લાંબા ગાળાનો વિચાર કરે છે. તેમનું નસીબ કદાચ અત્યારે તેમને સાથ ન પણ આપતું હોય, એમ છતાં તેઓ ભવિષ્યનો વિચાર કરી તેને સુરક્ષિત કરવાનો પ્રયાસ કરશે. તેઓ એવું રોકાણ કરશે જેનાથી રોજબરોજના ખર્ચને પહોંચી વળાય એટલી આવક ઊભી થાય. તમે જ્યારે આટલું કરી શકો તો, તમે ધીમી ગતિની રેસમાંથી બહાર નીકળી જશો અને ખરા આર્થિક સ્વાતંત્ર્યના માર્ગ પર છો. વધારાની આવકનું રોકાણ કરો અને તમારા નાણાં કમ્પાઉન્ડિંગની શક્તિ અને સુંદરતા સાથે કઇ રીતે આગળ વધે છે તે જુઓ.

આવક અને એસેટ્સ

તો, આ રહી મુદ્દાની વાત. તમારો પગાર તમારી કમાયેલી આવક છે. વિશ્વમાં જોવા મળતો આવકનો સૌથી સામાન્ય પ્રકાર છે, અને તેના પર જ સૌથી વધુ કર વસૂલવામાં આવે છે.

પણ તમારું લક્ષ્ય તો જેના મૂલ્યમાં વધારો થતો જાય એવી અસ્કયામતની ખરીદવાનું હોવું જોઇએ. આનાથી તમને શક્ય એટલી વધુ નિષ્ક્રિય (પેસિવ) આવક મેળવવામાં મદદ મળશે. નિષ્ક્રિય આવક એટલે એવી આવક જે મેળવવા માટે તમારે કામ ન કરવું પડે. આ જ ખરી સંપત્તિ છે. અને આ જ ખરી સ્વતંત્રતા છે.

રોલ્સ રૉય્સ ધરાવતો વાળંદ

1979ની આ વાત છે. નવ વર્ષના રમેશના પિતા પરિવાર માટે બસ માત્ર એક નાની હેર કટિંગ સલૂન મૂકીને મૃત્યુ પામ્યા. તેની માતા પોતાના પુત્રનું પેટ ભરવા ઘરનોકરડી તરીકે કામ કરતી હતી. રોજના છ રૂપિયાના ભાડા પર દુકાન ભાડે આપવા સિવાય તેમની પાસે અન્ય કોઇ વિકલ્પ નહોતો.

કેટલાક વર્ષ પછી, રમેશે શાળાનો અભ્યાસ છોડીને સલૂન ચલાવવાનો નિર્ણય લીધો. ટૂંક સમયમાં જ તેને જાણ થઇ કે સલૂનમાં થતી આવક તેના કામ કરવાના કલાક પર આધારિત છે. તેને એવા એસેટ્સની જરૂર હતી જે તે સલૂનમાં વાળ કાપતો હોય ત્યારે પણ તેના માટે કામ કરે.

ત્રણ વર્ષ સુધી સલૂનમાં કામ કરતામ-કરતાં તેણે નાણાં એકત્ર કર્યા અને મારુતિ ઓમ્ની ખરીદી શકાય એટલી બચત કરી લીધી. કાર ખરીદી લીધા બાદ તેની માતા જયાં કામ કરતી હતી તે ઘરના માલિકે તેને આ કાર ઇન્ટેલના ચીપમેકરને ભાડે આપવાની સલાહ આપી. અને અહીંથી રમેશ ટૂર્સ એન્ડ ટ્રાવેલ્સનો આરંભ થયો.

આજે રમેશની કંપની એક રોલ્સ રૉય્સ, છ બીએમડબલ્યુ, નવ મર્સિડિઝ બેન્ઝ, એક જગુઆર, ત્રણ ઓડી સહિત 256 લકઝરી કાર ધરાવે છે. રમેશ હજુ પણ સલૂનમાં પોતાના નિયમિત ગ્રાહકોના વાળ કાપતો જોવા મળે છે જયારે તેનીઅસ્કયામત (કારનો કાફલો) તેના માટે આવક રળે છે.

ચાવીરુપ તારણો

- અસ્ક્યામતો ખરીદવા નાણાં ખર્ચો. અસ્કયામત તમારા માટે આવક ઊભી કરવામાં મદદ કરશે. આખરે એ જ તમારા માટે કામ કરશે.
- જે પણ વસ્તુ અત્યારે કમાણી કરી આપે અને સમય પસાર થવા સાથે તેના મૂલ્યમાં વધારો થવાનો હોય એ અસ્કયામત છે.

- તમારૂં ધ્યેય મૂલ્યમાં વધારો થાય એવા શકય એટલી વધુ અસ્કયામતો ખરીદવાનો હોવો જોઇએ. આનાથી તમને વધુમાં વધુ નિષ્ક્રિય આવક મેળવવામાં મદદ મળશે.

આઠમું પગલું

સંપત્તિની આ ત્રિપુટીને તમારી મિત્ર બનાવો

હિન્દુઓ હંમેશા ત્રિત્વને પૂજતા આવ્યા છે. ત્રણ દેવી લક્ષ્મી-સરસ્વતી-કાલી અને ત્રણ દેવતા બ્રહ્મા-વિષ્ણુ-મહેશ. ખ્રિસ્તીઓમાં પિતા, પુત્ર અને હોલી ઘોસ્ટની ત્રયી છે. આર્થિક વિશ્વમાં પણ એક દૈવી ત્રિપુટીનું અસ્તિત્વ છે. આ ત્રિપુટી છેઃ

- જોખમ
- વળતર અને
- સમય

હવે પછીનાં પાનાંમાં હું આ આર્થિક ત્રિપુટીના દરેક તત્ત્વને આવરી લેવાનો પ્રયાસ કરીશ.

જોખમ

અમેરિકન ગાયક જેક યેલ્ટન કહેતો કે, 'કેસિનોમાં જઇને ઓછી સંપત્તિ સાથે પાછા ફરવાનો એક સરળ રસ્તો છેઃ બહુ મોટી સંપત્તિ સાથે ત્યાં જાઓ.' આ સંદર્ભમાં જોઇએ તો જીવન એક જુગાર છે. સવારના બાથરૂમમાંની લપસી જવાય એવી સ્થિતિને કારણે પડી જવાની શકયતાથી લઇને સાંજે કામ પરથી ઘરે પાછા ફરો ત્યાં સુધી તમારા જીવનની દરેક પળ પર જોખમ તોળાતું હોય છે. લોટરીની ટિકિટ ખરીદો કે કેસિનોમાં જાવ ત્યારે જ તમારું જીવન દાવ પર લાગે છે એવું માની ને મૂર્ખ ન બનતા. જીવનનો મૂળભૂત સ્વભાવ જ જોખમી છે અને તેની દરેક પળ અણધારી છે.

જોખમ સ્વાભાવિક રીતે જ પુરસ્કાર (વળતર) સાથે જોડાયેલું છે. અગ્નિને અંકુશમાં કરવાથી લઈ વન્ય જીવોને પાળવાથી લઇને હાર્ટ સર્જરી અને ચંદ્ર પર પ્રયાણ જેવા માનવ જીવનના મહાન પરાક્રમો લોકોએ પોતાના આરામદાયક દાયરામાંથી બહાર નીકળીને જોખમ લઇને જ પાર પાડ્યા છે. આદિ માનવ જીવન ટકાવવા શિકાર કરતો હતો. શિકારીઓ અને નિષ્ઠુર કુદરતી તત્વોની અનિયમિતતા સામે સતત તેનું જીવન ખતરામાં રહેતું હતું. રોજ સવાર પડતાં તેની સામે બે વિકલ્પ રહેતાઃ શિકાર કરવા બહાર જવાનો (જેમાં સ્વયં જીવતા શિકાર બની જવાનું જોખમ રહેતું) અથવા ગુફામાં ભૂખે મરી જવાનો. આપણા પૂર્વજોએ કયો વિકલ્પ પસંદ કર્યો તે આપણે સૌ જાણીએ છીએ.

આ જ વાત મને આર્થિક જોખમો સુધી લાવે છે. તમને જાણીને કદાચ આશ્ચર્ય થશે કે આર્થિક જોખમો ઉઠાવવાનો વિચાર માત્ર આધુનિક યુગનો નથી. હકીકત એ છે કે મનુષ્ય છ હજાર વર્ષથી આ છીછરા પાણીમાં છબછબિયાં કરતો આવ્યો છે.

સિંધુ ખીણ સંસ્કૃતિના લોકો વેપાર કરવા માટે તોફાની સમુદ્ર પાર કરીને મેસોપોટેમિયા અને ઇજિપ્ત સુધી જતા હતા. ઇ.સ. પૂર્વે 400માં ગુજરાતી વેપારીઓ નિયમિત રીતે કપાસ, સોનું અને તેજાના લઇને દક્ષિણ પૂર્વ એશિયાનો પ્રવાસ ખેડતા હતા. પ્રાચીન ઉદ્યોગસાહસિકો પ્રાથમિક કહી શકાય એવા જહાજોમાં વિશાળ ભૌગોલિક અંતર અને સમયને પાર પહોચવાનો અણધાર્યો પ્રવાસ કરતી વખતે પોતાનો જીવ દાવ પર લગાવતા હતા.

જહાજનું તૂટી પડવું એ ચાંચિયાઓના હુમલા જેટલી જ સામાન્ય બાબત હતી. બીમારી, ભૂખમરો અને રસ્તો ચૂકી જઈ રખડી જવાનું જોખમ પણ રહેતું. આમ છતાં તેઓ અડગ હતા, કેમ કે તેમને મળતો પુરસ્કાર - વળતર રોકાણના 2,000 ગણું હતું અને જોખમનો બદલો આપતું હતું.

ચાણકયનું *અર્થશાસ્ત્ર* વાંચશો તો તેમાં 2300 વર્ષ અગાઉ વિવિધ પ્રકારની લોન પરના વ્યાજદરની યાદી તેમણે આપી છેઃ

- સામાન્ય વ્યવહારો પર દર મહિને 1.25 ટકા (વર્ષના 15 ટકા)
- વ્યાવસાયિક વ્યવહારો પર દર મહિને 5 ટકા (વર્ષના 60 ટકા)
- વેપાર માટે જંગલમાંથી કરવા પડતા જોખમી પ્રવાસ પર દર મહિને 10 ટકા (વર્ષના 120 ટકા)
- વેપાર માટે દરિયો ખેડવાના જોખમ પર દર મહિને 20 ટકા (વર્ષના 240 ટકા)

આના પરથી તમે જોઇ સ્પષ્ટપણે જોઈ શકો છો કે કૌટિલ્ય પણ જાણતા હતા કે જોખમ જેટલું વધુ એટલું જ વળતર પણ વધારે, એ નિયમનું પ્રતિપાદન કરતા હતા.

આપણે આપણા પૂર્વજો કરતાં ઘણા આગળ નીકળી આવ્યા છીએ. આજે જોખમ લેવાનો અર્થ જીવન પર ખતરો એવો થતો નથી. પણ આ રમત હજી પણ એ જ છે, માત્ર તેનું સ્વરૂપ બદલાયું છે. આજે આપણે બજાર દ્વારા જોખમ સાથે રમીએ છીએ.

આર્થિક વિશ્વમાં જોખમની મોજ-માપણી સામાન્ય રીતે અપેક્ષિત પરિણામ સાથે જોડાયેલા અનિશ્ચિતતાના પ્રમાણ મુજબ કરવામાં આવે છે. જોખમમાં મૂળ રોકાણ કે તેનો કેટલોક ભાગ ખોવાની શકયતા હોય છે.

જોખમ લેવાની તમારી શક્તિ તય કરવી મુશ્કેલ છે. દરેક વ્યક્તિની જોખમ સહન કરવાની ક્ષમતા જુદી-જુદી હોય છે. આ બાબત તમારી આવક, જીવનશૈલી, લક્ષ્ય અને જીવન તરફના અભિગમ સાથે જોડાયેલી છે. કેટલાક લોકો માને છે કે, યુવાનો જૂની પેઢી કરતાં વધુ જોખમ લે છે અથવા ઓછી સંપત્તિ ધરાવનાર વધુ જોખમ લેવાની વિરૂદ્ધ હોય છે, પણ મેં આનાથી તદ્દન વિપરિત હોય એવા ય કિસ્સા જોયા છે.

આ અને આનાથી આગળના પગલાંમાં આપણે માત્ર જોખમથી પોતાને સલામત રાખવા વિશે જ નહીં પણ વધુ વળતર મેળવવા જોખમમાં ઘાલમેલ કરવા વિશે પણ વાચીશું.

રોજબરોજના જીવનની વધતી જતી આર્થિક જરૂરિયાતો અને સારા જીવનધોરણને જાળવવા આપણે માત્ર નાણાંની બચત કરવાની જ નહીં પણ બચત કરેલા નાણાને વધુમાં વધુ વળતર મળે એવી જગ્યાએ રોકાણ કરવાની પણ જરૂર છે. જો કે, વળતરની અપેક્ષા વધતી જશે તેમ જોખમ પણ વધતું જાય છે. આ સંદર્ભમાં જોઇએ તો કહી શકાય કે જોખમ અને વળતર એક જ સિક્કાની બે બાજુ છે.

પોતે જોખમ લઈ રહ્યા છે એવી તકેદારી વિના લોકો જ્યારે જોખમ ખેડે છે ત્યારે કરૂણાંતિકા સર્જાય છે. વળતર કરતાં જોખમ વિશે જાણકારી મેળવીને ચતુરાઇપૂર્વક રોકાણ કરવું એ મારી ફિલસૂફી છે. ધ્યાન રાખોઃ દરેક રોકાણમાં કેટલું જોખમ છે અને તમે એ લેવા માગો છો કે નહીં તે શોધી કાઢવાની જવાબદારી

તમારી પોતાની છે. કોઇપણ રોકાણ સલાહકાર તમામ પ્રકારના જોખમને સ્પષ્ટપણે નહીં જણાવે.

લાખો ઇડલીઓનો માણસ

પી.સી. મુસ્તફા છઠ્ઠા ધોરણમાં નાપાસ થયો. તેનો પરિવાર કેરળના અંતરિયાળ વિસ્તારમાં રહેતો હતો અને ખૂબ ગરીબ હતો. તેના પિતા કુલી હતા. મુસ્તફાએ પોતાની જાતને સંભાળી અને સખત મહેનત કરવા લાગ્યો. આગળ જતાં તે કાલીકટની નેશનલ ઇન્સ્ટિટયુટ ઑફ ટેકનોસૉજીના એન્જિનિયરિંગ પ્રોગ્રામમાં પ્રવેશ મેળવવામાં સફળ રહ્યો. ટૂંક સમયમાં તેને મોટોરોલા કંપનીમાં નોકરી મળી અને કંપનીએ એક પ્રોજેકટના કામસર તેને યુકે મોકલવામાં આવ્યો.

ત્યાં તેને પોતાના પરિવાર, ખાણીપીણી અને ઉત્સવોની ખોટ સાલતી હતી. ટૂંક સમયમાં તેણે મોટોરોલાની નોકરી છોડી દીધી અને મધ્ય પૂર્વમાં ગયો તથા આગામી સાત વર્ષ માટે સિટી બૅન્કમાં કામ કર્યું. બાદમાં સિટી બૅન્કની ટેકનોલૉજીને લગતી નોકરી પણ છોડી દીધી અને ભારત પરત ફર્યો. અહીં આઇઆઇએમમાં એક્ઝકયુટિવ એમબીએ કૉર્સ શરૂ કર્યો.

આઇઆઇએમના અભ્યાસકાળ દરમિયાન તે વીકએન્ડમા તેના પિતરાઇ દ્વારા ચલાવવામાં આવતી કરિયાણાની દુકાનમાં બેસતો. ત્યાં તેના ધ્યાનમાં એક વાત આવી કે સમાજના તમામ વર્ગની મહિલાઓ ઇડલી કે ઢોસા બનાવવાનું ખીરું લેવા આવતી હતી. ખીરું ચપોચપ વેચાઇ જતું હતું. તેના મગજમાં એક વિચાર આવ્યો અને તેણે પોતાની રૂ.14 લાખની બચતનું આ વિચારમાં રોકાણ કરીને બહુ મોટું જોખમ લીધું.

મુસ્તફા અને તેના પિતરાઇએ પાંચ હજાર કિલો ચોખા ખરીદીને તેમાંથી પંદર હજાર કિલો ખીરું તૈયાર કર્યું. તેમણે આ ખીરાને મહિલા ગ્રાહકોને નમૂના તરીકે વહેંચી દીધું. આ પ્રયોગ દરમિયાન ખીરાને વધુ સારું બનાવવા માટે શું કરવું તેના જાતજાતના પ્રતિભાવો તેમને મળ્યા. ટૂંક સમયમાં તેમણે પચાસ ચોરસ ફૂટનું રસોડું ભાડે લીધું અને એક ગ્રાઇન્ડર તથા સ્કૂટર ખરીદ્યું. આમાંથી આઇડી સ્પેશિયલ ફૂડસ પ્રા.લિ.નો જન્મ થયો.

આજે આઇડી સ્પેશિયલ ફૂડ્સ બેંગ્લોર, મેંગ્લોર, મૈસૂર, મુંબઇ, ચેન્નઇ, હૈદરાબાદ, પુણે અને શારજાહ- એમ કૂલ આઠ શહેરોમાં વેચાય છે. તાતાના 200

ડિલિવરી ટ્રક્સ દરેક શહેરની દુકાનમાં તાજા ખીરાની ડિલિવરી કરે છે. આઇડીના કર્મચારીઓની સંખ્યા 650 જેટલી છે, જેઓ એક દિવસમાં દસ હજાર દુકાનોમાં ખીરાની વહેંચણીનું કામ કરે છે. તેઓ એક દિવસમાં જેટલું ખીરું વેચે છે તેમાંથી દસ લાખ ઇડલી બનાવી શકાય છે. કંપનીનું ટર્નઓવર રૂ.100 કરોડ કરતાં વધારે છે.

પણ મુસ્તફાએ શરૂઆતમાં જોખમ ન લીધું હોત તો આ બધું શક્ય થયું હોત?

વ્યક્તિગત રીતે, હું અનેક કપરા સંજોગોમાંથી પસાર થઇને જોખમ વિશે જાણી શકયો છું. અમારા એક સાહસનું વેચાણ કર્યા બાદ મારી પાસે રોકાણ કરવા માટે થોડીઘણી મૂડી વધી હતી. કેટલીક પ્રતિષ્ઠિત બૅન્કને મેં યોગ્ય પોર્ટફોલિયો વ્યૂહરચના માટે સલાહ આપવાનું કામ સોપ્યું. તેમના સલાહકારો વિવેકી, મીઠાબોલા અને ટેક્નિકલ શબ્દોની ભરમાર ધરાવનારા હતા. તેમણે મારા માટે હવામાં કિલ્લા રચ્યા અને મેં તે ખરીદી લીધા. હું શા માટે ન ખરીદું? તેઓ નિષ્ણાત હોવાનો દાવો કરતા હતા અને મેં તેમના આ દાવા પર વિશ્વાસ મુક્યો હતો. હવે હું એ તરફ જોઉં છું તો મને સમજાય છે કે, હું પ્રૉડક્ટ, જોખમ લેવાની મારી ક્ષમતા અને પોર્ટફોલિયોની સ્થિરતાને જાણ્યા વિના જ નિર્ણય લઈ રહ્યો હતો. આથી આગળ જતાં શું થયું હશે તેની કલ્પના તમે કરી જ શકો છો. એ મીઠાબોલા સલાહકારોએ નાણાં બનાવી લીધા અને હું ન બનાવી શકયો. કેટલીક કમનસીબ ઘટનાઓની શ્રૃંખલાએ મને શીખવ્યું કે હું દરેક રોકાણ વિકલ્પના જોખમની આકારણી કરવામાં નિષ્ફળ રહ્યો હતો.

જોખમ હંમેશા આગોતરી જાણ કર્યા વિના જ સામે આવી જાય છે. ખરેખર તો તમારે ખણખોદ કરીને તેને શોધી કાઢવું પડે છે. બીજી તરફ વળતર વેચવામાં અને સમજવામાં સરળ છે. ત્યારે મેં મારી જાતને વચન આપ્યું કે મીઠું બોલતા બૅન્કર્સ મને મૂર્ખ બનાવી જાય એવું હું કયારેય નહીં થવા દઉં. આ એ જ સમય હતો જ્યારે મેં મારી જાતને રોકાણ વિશે બધું જ જાણવા-અભ્યાસ કરવામાં જોતરી દીધી.

સમય પસાર થવા સાથે, મેં ન માત્ર મારા નુકસાનનું વળતર મેળવ્યું બલ્કે મારી મૂડીમાં પણ સારા દરે વૃદ્ધિ કરવામાં સફળ રહ્યો. અને જે શીખ્યો તે આ છેઃ તમામ ધનિકો બધી બાબતમાં પૂરતી જાણકારી ધરાવતા હોય છે એ ધારણા તદ્દન ખોટી છે. જયારે મીઠાબોલા સલાહકારો તમને ઘેરી વળે છે અને શબ્દોના સાથિયા દ્વારા તમને ચકિત કરે છે ત્યારે તેઓ જે કઈ કહે છે તેની સાથે સંમત થવાનું તમે દબાણ

અનુભવો છો, કેમ કે તમારે મૂર્ખ દેખાવું હોતું નથી અથવા તો તેમને સવાલ પૂછવા માટે તમારી પાસે પૂરતી માહિતી હોતી નથી.

આથી, આવી સ્થિતિ ઊભી થાય તે પહેલા જ તમારું હોમવર્ક કરી રાખો. આ જ કારણસર મેં આ પુસ્તક લખ્યું જેથી તમે મારી ભૂલોમાંથી શીખી શકો. જુઓ તમે ખૂબ મહેનત કરીને નાણાં કમાયા અને બચાવ્યા હોય છે. આથી તેનું વ્યવસ્થાપન કરવા તમારે વધુ મહેનત કરવાની જરૂર છે. નાણા પોતાનું વ્યવસ્થાપન કરી શકતા નથી.

ભૂતકાળ પર નજર કરતા, હું તમને એટલું કહી શકું છું કે, રોકાણ પર વળતર માટે કેટલું અને કયા પ્રકારનું જોખમ લેવું જરૂરી છે તે હું તમને કહી શકું છું. આદિ માનવની જેમ જો તમે તમામ જોખમનો બાધ રાખશો તો તમે વળતર મેળવવાના દરવાજા પણ બંધ કરી દેશો. બીજી તરફ ઉચ્ચ સ્તરના જોખમો લેશો તો તમારા નુકસાનનો આંકડો તમારી પહોંચ બહાર નીકળી જશે. આથી જ યોગ્ય પસંદગી કરવામાં જ શાણપણ રહેલું છે. ચાલો, વિવિધ પ્રકારના જોખમો, તેની આકારણી અને તેમના વ્યવસ્થાપનની પદ્ધતિઓ વિશે જાણીએ.

આ પ્રયોગ ઘરે નહીં કરતા!

1930ના દાયકામાં રામકૃષ્ણ દાલમિયા કોલકાતામાં ગરીબીમાં મોટા થયા હતા. તેઓ માત્ર બાવીસ વર્ષના હતા ત્યારે તેમના પિતાનું અવસાન થયું હતું અને સાત વ્યકિતઓના પોતાના પરિવારનો નિર્વાહ કરવાનો હતો જે માસિક રૂ.13ના ભાડા પર લીધેલા સિંગલ રૂમમાં રહેતો હતો.

દાલમિયા આત્મવિશ્વાસથી સભર અને ઉતાવળિયા હતા. તેમને ઝડપથી નાણાં બનાવવા હતા. તેમણે ચાંદીમાં સટ્ટો કર્યો જેમાં તેમને ભારે નુકસાન થતાં માથા પપ મોટું દેવું થઇ ગયું. તેમને નાદાર જાહેર કરાયા અને તેમની સાથે કોઇપણ પ્રકારનો સોદો કરવા બજારમાં કોઇ તૈયાર નહોતું.

એક દિવસ તેમને લંડનથી તાર મળ્યો કે ચાંદીના ભાવ ઊંચે જવાના છે. દાલમિયા બજાર તરફ દોડી ગયા અને પોતાના પરિચિત વેપારીઓને ચાંદી ખરીદવા વિનંતી કરવા લાગ્યા, પણ કોઇ તેમની વાત કાને ધરી નહીં. તેમની શાખ એવી થઇ ગઇ હતી કે કોઇ તેમની સાથે વેપાર કરવા ઇચ્છતું નહોતું.

નાસીપાસ થયેલા દાલમિયા એક શ્રીમંત જયોતિષના ઘરે પહોંચ્યા. આ એ જ જયોતિષ હતા જેમણે આગાહી કરી હતી કે એક દિવસ દાલમિયા અસાધારણ કક્ષાના ધનવાન બનશે. જયોતિષી દાલમિયા પાસેથી 7,500 પાઉન્ડની ચાંદી ખરીદવા તૈયાર થયા. દાલમિયા પોસ્ટઓફિસ તરફ દોડયા અને ચાંદી ખરીદવા માટે તાર મોકલ્યો.

બીજા દિવસે તેઓ ગંગામાં ડુબકી મારી રહ્યા હતા ત્યારે તેમને જાણ થઇ કે જયોતિષી વહેવારમાંથી પાછળ ખસી ગયા છે. તેઓ ઘરે પરત ફર્યા ત્યારે ચાંદીની ખરીદી થઈ ગઇ હોવાનો તાર તેમને મળ્યો. હવે તેમની પાસે ચાંદી હતી પણ કોઇ ખરીદદાર નહોતો. વધુમાં, બજાર નીચી ગઇ હોવાના પણ સમાચાર આવ્યા હતા.

જો કે, આગામી થોડા દિવસમાં ચાંદીના ભાવ ઊચકાયા. દાલમિયાએ પોતાની પાસેની ચાંદીનો સોદો કર્યો નહોતો. આથી પોતાને સારો એવો નફો થયો છે તેની તેમને જાણ થઇ. બીજો કોઇ વેપારી હોત તો તેણે આ નફો અંકે કરી લીધો હોત પરંતું દાલમિયાએ એમ ન કર્યું. તેમની જોખમ લેવાની ક્ષમતા ઘણી ઊંચી હતી.

તેમણે પત્નીના દાગીના લીધા, ગીરવે મૂકયા અને અન્ય દલાલ મારફત 10,000 પાઉન્ડની ચાંદીનો નવો સટ્ટો કર્યો. ચાંદીનો ભાવ વધુ ઊંચે ગયો અને તેમની મૂડી બમણી થઇ ગઇ. તેમણે આમાંથી વધુ ચાંદી ખરીદી અને નફાને સાત ગણો કર્યો.

ત્યારબાદ દાલમિયાએ દલાલને નફો અંકે કરવાનો તાર કર્યો પણ તે તાર અધવચ્ચે જ અટકી ગયો. તે દરમિયાન દાલમિયાએ પોતાની પૂર્વ નિર્ધારિત સ્થિતિ મેળવી લીધી અને તેમનો નફો મૂડી કરતા પંદર ગણો થઇ ગયો. તેઓ અત્યંત શ્રીમંત બની ગયા અને આ મૂડી દ્વારા તેમણે મોટા ઉદ્યોગનો પાયો નાખ્યો. પણ યાદ રાખો કે ચાંદીનો પ્રથમ સોદો કર્યો ત્યારે તેઓ સર્વસ્વ ગુમાવી બેસવાના આરે હતા.

મેં તમને આ વાત શા માટે કરી? એ જણાવવા માટે કે દરેક વ્યક્તિની જોખમ લેવાની ક્ષમતાસ જુદી-જુદી હોય છે અને તે ગૂઢ રીતે કામ કરતી હોય છે.

આર્થિક વિશ્વ ભારેખમ ભાષાથી ભરેલી છે. આ ભાષા રોકાણકારને મોટા ભાગે ગૂંચવી નાખનારી અને અસ્થિર કરી દેતી હોય છે. વધુ પડતાં ઉત્સાહી ન બનો. તમારી સમજશક્તિ બરોબર છે અને સામાન્ય બુધ્ધિ યથાવત્ છે ત્યાં સુધી તેની (ભાષાની) પાછળ રહેલા વિચારોને તમે સહેલાઇથી સમજી શકશો.

જોખમની આકારણી કરવાના અનેક રસ્તા છે અને દરેક જોખમનું માપ આગવું હોય છે. આપણે કેટલાક પ્રાથમિક શબ્દો વિશે જાણીશું જે મને લાગે છે કે

સમજવા જરૂરી છે. જો તમને કંટાળો આવવા લાગે તો યાદ કરજો કે ઇચ્છાપૂર્તિના કુવામાં મહેનતથી મેળવેલા નાણાં શ્રેષ્ઠ પરિણામની આશાએ નાખી દેવાને બદલે જોખમના સિદ્ધાંતને સમજવા માટે થોડો પરસેવો પાડવો વધુ સારો છે. આ માટે ઇન્ટરનેટ પર સર્ચ કરવામાં પણ અચકાવું નહીં. ખાસ કરીને ઇન્વેસ્ટોપિડિયા ડોટ કોમ શ્રેષ્ઠ ઓનલાઇન સ્રોત છે જયાં તમને તમારી લગભગ દરેક શંકાઓના ઉત્તર મળી જશે.

- **સ્ટાન્ડર્ડ ડિવિએશન (δ):** અપેક્ષિત અસ્થિરતાના માપદંડ તરીકે રોકાણકારો દ્વારા સ્ટાન્ડર્ડ ડિવિએશનનો ઉપયોગ થાય છે. એક ઉદાહરણ લઇએ. બે સ્ટોક્સ છેઃ કંપની એ અને કંપની બી. બંનેની કિંમત રૂ.100 છે. એક વર્ષ બાદ બંનેના શૅરબજારની કિંમત રૂ. 120 થઇ એટલે 20 ટકા વળતર થયું. પ્રથમ દૃષ્ટિએ જોતા લાગે કે કામગીરીના મોરચે બંને એકસમાન છે. કંપની એના શૅર્સ રૂ.115ની ઊંચાઇ પહોંચીને રૂ.90 સુધી નીચે આવ્યા એટલે રૂ.25નો ઘટાડો થઇને બંધ થયા. જો કે, કંપની બીના શૅરબજાર રૂ.130 પર પહોંચીને રૂ.80 સુધી નીચે આવ્યા. એટલે રૂ.50નો ઘટાડો થઇને બંધ થયા. કયા શૅરબજાર લેવાનું તમે પસંદ કરશો? કંપની એના, જે ધીમી અને સ્થિર દેખાય છે કે કંપની બીના, જે વર્ષ દરમિયાન વધુ અસ્થિર રહી છે. આવકના પ્રમાણમાં રોકાણના વળતરમાં કેટલો ફેરફાર થઇ શકે તેનું આકલન સ્ટાન્ડર્ડ ડિવિએએશન કરે છે. આ અત્યંત ઉપયોગી છે કેમ કે સમય પસાર થવા સાથે ફન્ડનું વળતર કેટલું સ્થિર રહેશે તેનું માપ આ કાઢી આપે છે. આથી જો ફન્ડ ચાર ટકાના સ્ટાન્ડર્ડ ડિવિએશન સાથે વાર્ષિક સરેરાશ આઠ ટકા વળતર આપે તો તમારા વળતરમાં ચાર ટકાથી 12 ટકા વચ્ચેના ફેરફારની અપેક્ષા રાખી શકાય.
- **બીટા (β):** સમગ્રતઃ બજારની સરખામણીમાં રોકાણનું વ્યવસ્થિત જોખમ એટલે બીટા. બજારનું પ્રતિનિધિત્વ અગ્રણી સ્ટોક માર્કેટ ઇન્ડેક્સ કરે છે. (ભારતમાં નિફ્ટી કે સેન્સેક્સ). માર્કેટનું બીટા હંમેશા 1.0 હોય છે. 1.0નું બીટા સંકેત છે કે સિકયોરિટીની કિંમત બજારના સમન્વય સાથે આગળ વધશે. 1.0 કરતાં ઓછું બીટા સિકયોરિટી બજાર કરતાં ઓછી અસ્થિર રહેવાનો સંકેત કરે છે. જયારે 1.0 કરતાં વધુ બીટા સિકયોરિટીની કિંમત વધુ અસ્થિર રહેશે એવું દર્શાવે છે. ઉદાહરણ તરીકે જો સ્ટોકસનો બીટા 1.20 હોય તો તે બજાર કરતાં 20 ટકા વધુ અસ્થિર હશે.
- **આલ્ફા (α):** આલ્ફા એટલે જોખમને સંતુલિત કરવાના આધાર પર કામગીરીનું માપન. ઇન્ડેકસના બેન્ચમાર્ક વળતરની તુલનામાં સિકયોરિટી કે ફન્ડને મળતું વધારાનું વળતર જે-તે ફન્ડનું આલ્ફા ગણાય. જો બે વર્ષના ગાળા માટે સેન્સેક્સ રિટર્ન વાર્ષિક 15 ટકા હોય અને તમારો પોર્ટફોલિયો

મેનેજર 17 ટકા રિટર્ન આપે તો સેન્સેક્સ પર આલ્ફા વાર્ષિક બે ટકા ગણાય. એટલે કે આલ્ફા બેન્ચમાર્કને માત કરવાની પોર્ટફોલિયો મેનેજરની ક્ષમતાનું માપન છે.

આથી રોકાણ પરના વળતરની તુલના કરતી વખતે માત્ર આંકડાઓ જ ન જોવા પણ તે વળતર મેળવવામાં કેટલું જોખમ છે તે પણ જોવું.

રિટર્ન

જોખમની પાયારૂપ બાબતો જાણી લીધા બાદ હવે ધ્યાન રિટર્ન (વળતર) તરફ વાળીએ.એ સમજવું અત્યંત આવશ્યક છે કે એક વળતર બીજા વળતર કરતાં અલગ હોય છે.

પ્રસ્તાવિત રોકાણ પરનું વળતર વાસ્તવિક કરતાં ઘણું ઊંચું હશે એવું માની લેવા માટે વ્યક્તિને ફસાવી શકાય છે. આનું કારણ એ છે કે રિટર્ન શબ્દને વિવિધ રીતે જોઈ શકાય છેઃ

- **એબ્સોલ્યુટ રિટર્નઃ** ધારો કે તમે રૂ.100નું રોકાણ કર્યું છે. છ મહિના બાદ તેનું મૂલ્ય રૂ.120 થયું. તો તમારું એબ્સોલ્યુટ રિટર્ન રૂ.20 કે 20 ટકા થયું.
- **એન્યુઅલાઇઝ્ડ રિટર્નઃ** આમાં એબ્સોલ્યુટ રિટર્નને બાર મહિનાના ધોરણે એડજસ્ટ કરવામાં આવે છે. ઉપરના ઉદાહરણને લઇએ તો છ મહિના માટે એબ્સોલ્યુટ રિટર્ન 20 ટકા હતું તો બાર મહિના માટે તે 40 ટકા થાય.
- **કમ્પાઉન્ડ એન્યુઅલ ગ્રોથ રેટ (સીએજીઆર):** ધારો કે તમે રૂ.100નું રોકાણ કર્યું અને પ્રથમ વર્ષમાં રૂ.40, બીજામાં રૂ.50 અને ત્રીજા વર્ષમાં રૂ.60 બનાવ્યા. કયા દરે તમારા રૂ.100 ત્રણ વર્ષમાં રૂ.250 થયા? જવાબ છે 35.72 ટકા. કઇ રીતે? જો મેં રૂ.100 નું રોકાણ 35.72 ટકાના સીએજીઆર પર કર્યું તો તે પ્રથમ વર્ષના અંતમાં રૂ.135.72, બીજા વર્ષના અંતમાં રૂ.180.20 અને ત્રીજા વર્ષના અંત સુધીમાં રૂ.250 બને છે.
- **ઇન્ટરનલ રેટ ઓફ રિટર્ન (એક્સઆઇઆરઆર):** જુદા જુદા સમયાંતરે કેશ ફ્લો માટે ચોક્કસ સમય ગાળા માટેનું એન્યુઅલા ઇઝડ એટલે ઇન્ટરનલ રેટ ઓફ રિટર્ન. હું આની ટેકનિકલ બાબતોમાં નહીં પડું, પણ એક્સઆઇઆરઆર એ અલગ અલગ સમયગાળો અને ઇનફ્લો-આઉટફ્લો પેટર્ન ધરાવતાં બે કે તેથી વધુ રોકાણની તુલના કરવાનો સરળ માર્ગ છે.

સામાન્યપણે મોટા એબ્સોલ્યુટ રિટર્નને ઉત્તમ રોકાણ માની લેવાની ભૂલ થતી જોવા મળે છે. નીચેના કોઠામાં જોવા મળશે કે દસ વર્ષના સમયગાળા માટે (રિયલ એસ્ટેટ, વેન્ચર કેપિટલ જેવા કેટલાક ઇલલિકવિડ રોકાણ માટે આટલો સમય સામાન્ય ગણાય છે) બે ગણું મળેલું વળતર વાસ્તવમાં તો માત્ર સાત ટકા જ એન્યુઅલાઇઝડ રિટર્ન હોય છે જે ફુગાવાને પણ માત કરી શકતું નથી.

	એન્યુઅલાઇઝડ રિટર્ન			
એબ્સોલ્યુટ રિટર્ન	3 વર્ષ	5 વર્ષ	7 વર્ષ	10 વર્ષ
2*ઓરિજિનલ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ	26%	15%	10%	7%
3*ઓરિજિનલ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ	44%	25%	17%	12%
7*ઓરિજિનલ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ	91%	48%	32%	21%

સમય

અત્યાર સુધી આપણે જોખમ એટલે શું તે જાણ્યુ. સરળ શબ્દોમાં કહીએ તો તમારી મહેનતની કમાણી ગુમાવવાની શકયતા એટલે જોખમ. આપણે એ પણ જાણ્યું કે દરેક રોકાણ એકસરખું નથી હોતું. આનો આધાર વ્યકિતની વળતરની વ્યાખ્યા પર રહેલો છે. જોખમ અને વળતરનો સંબંધ ઘણીવાર લેવા અને આપવાના સંદર્ભમાં વર્ગીકૃત કરવામાં આવે છે. તમે “હાઇ રિસ્ક, હાઈ રિટર્ન” ઉક્તિ પણ સાંભળી હશે, એ મુજબ, જેટલું વધુ જોખમ એટલું વધુ વળતર એમ માનવામાં આવે છે. ઘણીવાર આ વિધાન માત્ર ભૂલભર્યું જ નહીં પણ ગેરમાર્ગે દોરનારું પણ સાબિત થાય છે. એઆવી કોઇ ગેરન્ટી નથી હોતી. જેટલું વધુ જોખમ એટલા વધુ વળતરનો અર્થ એ પણ થાય છે કે શક્યતઃ નુકસાનની શક્યતા પણ વધુ.

એટલું જ નહીં, આ સર્વસામાન્ય ગેરમાન્યતા વિશે વારંવાર વાત કરવામાં લોકો મુખ્ય બાબતની અવગણના કરી બેસે છે. ધનિકોએ પોતાના નસીબને રાતોરાત બનાવ્યું નથી હોતું. ત્રિપુટીના ત્રીજા તત્ત્વના પ્રવેશ હવે થાય છેઃ તે છે સમય.

અમેરિકન આર્થિક સલાહકાર ડૅવ રામસે કહે છે કે, ‘સંપત્તિનું સર્જન કરવું એ મેરેથોન છે વેગીલી દોડ નહીં.’ જમીન જેવું લાંબા ગાળાનું રોકાણ હોય ત્યારે તેનું પરફોર્મન્સ સારૂં ન હોય તો પણ તેને વેચી નાખવાની તાલાવેલી તમને થતી નથી કેમ કે તે પ્રવાહી રોકાણ નથી. લિક્વિડિટી સાથે ઉતાવળિયા નિર્ણયો આવે છે.

જયારે શૅરબજારબજાર ગગડે છે ત્યારે વેચવાની ઇચ્છા રોકવી બહુ મુશ્કેલ હોય છે. ખરાબ તારણો પર કૂદી પડવું એ માનવ સ્વભાવ છે અને પરિસ્થિતિ વધુ બગડશે એ દહેશતને દૂર કરવી તો એનાથી ય વધુ મુશ્કેલ હોય છે. બીજી તરફ, બજાર વધે છે ત્યારે અનેક રોકાણકારો કશુંક ચૂકી જવાના ભયને કારણે ખરીદવાની લાલચ રોકી શકતા નથી, પછી ભલે આનો અર્થ બજારમાં ઊંચી કિંમતે પ્રવેશવું એવો કેમ ન થતો હોય. આથી, આ બંને પરિસ્થિતિમાં, ઊંડો શ્વાસ લો અને રાહ જુઓ.

ધીરજનું મૂલ્ય

રાકેશ ઝુનઝુનવાલા ભારતના બિગબુલ અને શૅરબજારના જાણીતા રોકાણકાર છે. 2015માં મિન્ટ દ્વારા હાથ ધરવામાં આવેલા સર્વેક્ષણમાં જાણવા મળ્યું હતું કે, તેમને સૌથી ઊંચું રિટર્ન ઓછામાં ઓછા દસ વર્ષ માટે રાખવામાં આવેલા શૅર પર મળ્યું હતું.

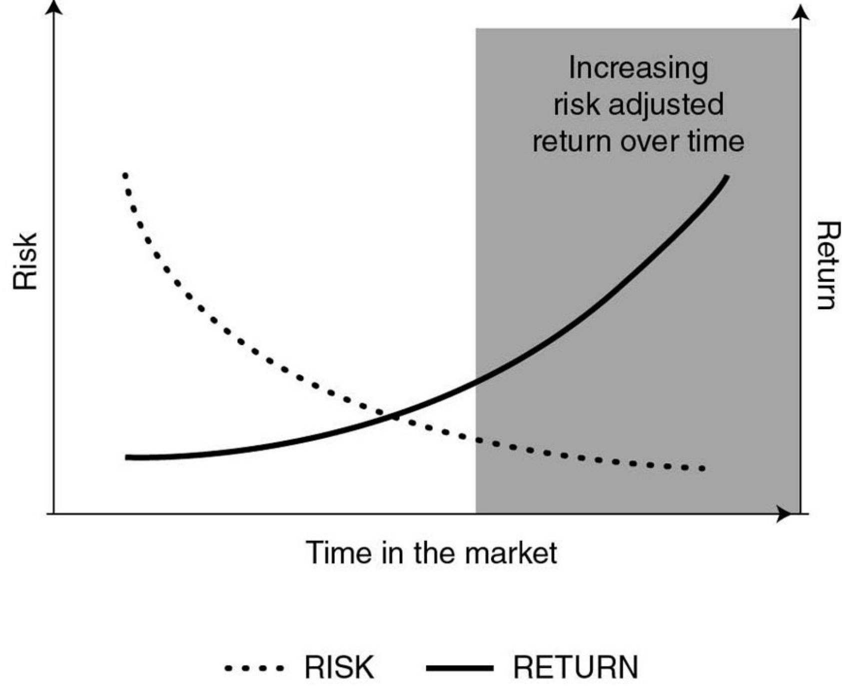
રાકેશ ઝુનઝુનવાલા જે 84 કંપનીનો ઓછામાં ઓછો 1 ટકા હિસ્સો પણ ધરાવતા હતા તેનો રોકાણનો સમયગાળો સરેરાશ 3.44 વર્ષ હતો. આનાથી વિપરિત બાબત એ હતી કે તેમના ઇક્વિટી મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડની મુદત બે વર્ષ કરતાં વધુ નહોતી.

ટાઇટન અને લ્યુપિન જેવી કંપનીઓમાંનો પોતાનો હિસ્સો તેમણે દસ કે તેથી વધુ સમય માટે પકડી રાખ્યો હતો. ઓછામાં ઓછા દસ વર્ષ માટે તેમણે રાખી મૂકેલા સ્ટૉક્સ પર એબ્સોલ્યુટ રિટર્ન અધધ... 3271.52 ટકા જેટલું હતું. જયારે એક વર્ષ કરતાં ઓછા સમય માટેના શૅર્સ પર સરેરાશ રિટર્ન હતું માત્ર 9.23 ટકા.

મારા શબ્દો યાદ રાખો, જો તમે તમારા નાણાં પર રોજિંદા ધોરણે નજર રાખશો તો તમે નર્વસ થશો અને ઉતાવળા બની કશુંક કરી બેસશો. અસ્થિર સમયમાં ગભરાઇ જઇને વેચી નાખનારા લોકોને મેં જોયા છે. આ ગંભીર અને મોંઘી પડી શકે એવી ભૂલ છે કેમ કે જયારે બજાર ફરી ઊંચકાશે ત્યારે નાણાં બનાવવા તમે ત્યાં નહીં હો.

ધારી લો કે કોઈએ 2007ના તેજીના વર્ષમાં રોકાણ કર્યું હતું. 2008ની મંદીના સમયમાં તેણે પોતાના પોર્ટફોલિયાને 50 ટકા જેટલો નીચે પડતો જોયો. તેણે ગભરાઇને પોતાની સિકયોરિટીઝ વેચી નાખી. આનાથી તેણે ન માત્ર કાયમ માટે

પોતાની મૂડી ગુમાવી બલ્કે ફરીવાર શૅરબજારમાં રોકાણ કરવાની ઇચ્છા પણ ગુમાવી દીધી. હવે પોતાની ભૂલનું વળતર વાળવા કાં તો તેને પોતાની જીવનશૈલી સાથે બાંધછોડ કરવી પડશે અથવા અનેક વર્ષો સુધી વધુ કલાક કામ કરવું પડશે.



ઐતિહાસિક દષ્ટિએ, બજારમાં ટૂંકાગાળામાં થયેલા કેટલાક ખરાબ નુકસાને બજારની નોંધપાત્ર રિકવરી માટે રસ્તો કરી આપ્યો છે. હું ફરી વાર કહું છું, *હંમેશા યાદ રાખો કે બજારમાં સમયનિર્ધારણ (ટાઇમિંગ) કરતાં સમય (ટાઇમ) વધુ મહત્ત્વનો હોય છે.*

તમારી પાસે કેટલો સમય છે?

આ બાબત ગુંચવણભર્યા શબ્દોના વધુ એક સંચયને સામે લાવે છે, અને તે એટલે સમય પસાર થવા સાથે જોખમ સંતુલિત કરનારાં વળતર. પણ એનો અર્થ માત્ર ટલો જ થાય છે કે, જયારે તમે શૅરબજારમાં રોકાણ કરો છો એ પહેલા એ નક્કી કરી લો કે તમે કેટલો સમય નાણાં રોકવા માગો છે તેનું આકલન કરી લેવું. આર્થિક લક્ષ્ય, જોખમની ક્ષમતા અને આર્થિક સ્થિતિની સાથે તમારો સમયગાળો પણ ધ્યાનમાં રાખો જેની ગણતરી તમે તમારા વળતરનો ઉપયોગ શરૂ ન કરો તે અગાઉના વર્ષોમાં થાય છે.

વાર્ષિક રિટર્ન્સ (%)								
મહિનો (જૂન)	સેન્સેક્સ	1 વર્ષ	3 વર્ષ	5 વર્ષ	7 વર્ષ	10 વર્ષ	12 વર્ષ	15 વર્ષ
2000	4453							
2001	3558	−20.12						
2002	3161	−11.15						
2003	3182	0.66	−10.6					
2004	4818	51.42	10.64					
2005	6749	40.08	28.76	8.67				
2006	10451	54.86	48.65	24.05				
2007	14571	39.42	44.61	35.75	18.45			
2008	15963	9.55	33.24	38.06	23.92			
2009	14871	−6.84	12.47	25.28	24.76			
2010	17022	14.47	5.32	20.33	27.07	14.35		
2011	18376	7.96	4.81	11.95	21.08	17.84		
2012	15965	−13.12	2.39	1.84	13.09	17.58	11.23	
2013	19610	22.83	4.83	4.2	9.41	19.94	15.29	
2014	24859	26.76	10.6	10.82	7.93	17.83	18.75	
2015	26837	7.96	18.9	9.53	7.7	14.8	19.45	12.72
નેગેટિવ રિટર્નના બનાવો		4	1	0	0	0	0	0
		સમયગાળો						
		1 વર્ષ	3 વર્ષ	5 વર્ષ	7 વર્ષ	10 વર્ષ	12 વર્ષ	15 વર્ષ
નુકસાન થવાની ટકાવારી		27	8	કશું નહીં	કશું નહીં	કશું નહીં	કશું નહીં	કશું નહીં
સ્ટાન્ડર્ડ ડિવિએશન		24	18	12	8	2	4	0

કોઠા પરથી સ્પષ્ટ થાય છે કે તમે જેટલા વધુ સમય માટે રોકાણ કરશો એટલી નકારાત્મક વળતર મળવાની શકયતા ઓછી થતી જશે. અહીં ચેતવણી એ છે કે તમારી પાસે ફન્ડામેન્ટલી દમદાર રોકાણ હોવું જોઇએ. આ પુસ્તકમાં આગળ જતાં “સારું” રોકાણ એટલે શું તેની ચર્ચા પણ આપણે કરશું.

ઉદાહરણ દ્વારા સમજાવું. આજે તમારી પાસે રોકાણ કરવા માટે પાંચ લાખ રૂપિયા છે પણ એક વર્ષમાં તમને તેની જરૂર કાર ખરીદવા માટે પડશે તો ઊંચું જોખમ ધરાવતાં શૅરબજારમાં રોકાણ કરવું યોગ્ય નથી. જયારે તમારે તમારા સંતાનના લગ્ન જે વીસ વર્ષ બાદ થવાના છે તેને ધ્યાનમાં રાખીને પાંચ લાખ રૂપિયા રોકવા હોય તો તમે ઊંચું જોખમ ધરાવતાં વિકલ્પોમાં રોકાણ કરી શકો છો કેમ કે ત્યારે બજારમાં આવેલી ટૂંકા ગાળાની અસ્થિરતાની ચિંતા કરવાની જરૂર તમને નહીં રહે. હા, એ ખરું કે તમે સાવ ખોટું રોકાણ કર્યું હશે તો લાંબી પ્રતિક્ષા બાદ પણ તમે નાણાં નહીં બનાવી શકો. આમ છતાં સામાન્ય રીતે લાંબા સમય સુધી સારું રોકાણ રાખી મૂકો તો નકારાત્મક વળતર મળવાની શકયતા ઓછી થઇ જ જાય છે. આ ચક્ર આ રીતે જ ચાલે છે. નુકસાન સરભર કરવા અને ઊંચું વળતર મેળવવા વધુ સમય મળી રહે છે.

જરા વિચારો. સચિન તેંડુલકરે 16 વર્ષની વયે ક્રિકેટ રમવાનું શરૂ કર્યું હતું. 29 વર્ષની વયે તો તેણે વન ડે મેચમાં 12,000 કરતાં વધુ રન ખડકી દીધા હતા. બીજી તરફ રોબિન સિંહ ભારતીય ક્રિકેટ ટીમ સાથે પચીસ વર્ષની વયે જોડાયો હતો અને બાર વર્ષ બાદ નિવૃત્ત થયો હતો. તે વન ડે મેચમાં માત્ર 2,336 રન જ બનાવી શકયો હતો. હું તમને ચોક્કસ શું કહેવા માગું છું? સરળ છે. જેટલું વહેલું તમે રોકાણ શરૂ કરશો એટલા વધુ નાણાં બનાવી શકશો. અને એક વાત ખાસ યાદ રાખો- ક્રિકેટમાં બનાવવામાં આવતા રન આપમેળે વધતા નથી પણ રોકાણમાં આપમેળે વધારો થાય છે.

આ બધી બાબતો ધ્યાનમાં રાખીને જયારે તમે રોકાણ કરશો ત્યારે તમે તમારા સમયને વિવિધ ગાળામાં વિભાજિત કરશોઃ

- **ટૂંકો સમયગાળો (રોકાણ માટે બે વર્ષ કરતાં ઓછો સમય):** ફિકસ્ડ આવક ધરાવતાં સાધનો જેવા ઓછું જોખમ ધરાવતું રોકાણ.
- **મધ્યમ સમયગાળો (રોકાણ માટે ત્રણથી પાંચ વર્ષ):** જોખમ લેવાની ક્ષમતા અનુસાર ઇક્વિટીઝ અને ફિકસ્ડ આવકનું મિશ્રણ કરવું.
- **લાંબો સમયગાળો (પાંચ વર્ષ કરતાં વધુ સમય):** ઇક્વિટીઝનું પ્રમાણ નોંધપાત્રપણે વધુ.

ટૂંકમાં કહું તો મારે તમને યાદ કરાવવું છે કે જયારે તમે પડકાર સ્વીકારો છો ત્યારે જ પુરસ્કાર પામો છો. ઘણી વખત નવા દેશનો પ્રવાસ કરતી વખતે લોકોને મેં કશુંક નવું કરતાં ખચકાતા જોયા છે. પેરિસમાં મેં ઘણા અમેરિકનોને મૅકડૉનાલ્ડસમાં અને ભારતીયોને કરી હાઉસની બહાર લાઈન લગાડતા જોયા છે. હું હંમેશા સ્થાનિક રેસ્ટોરાંમાં જાઉં છું અને જેનાથી હું વાકેફ ન હોઉં એવી વાનગી મગાવું છું. આમાં કેટલીય વાર એવી વાનગી આવે છે જે સાવ ફિક્કી-ફિસ્સી અને ખાવા યોગ્ય નથી હોતી. પણ આ રીતે જ મને કેટલીક સ્વાદિષ્ટ વાનગીઓ ચાખવા મળી, જેનો સ્વાદ માણવાનું હું અન્યથા ચૂકી ગયો હોત.

હું ઉમેરવું માગું છું કે આર્થિક બાબતોની વાત આવે ત્યારે, તમારી પાસે જેટલી વધુ માહિતી હોય એટલું જોખમ અને વળતરનું આકલન તમે વધુ સારી રીતે કરી શકશો. જોખમ માટે તૈયાર થવું શક્ય છે? હા, શકય છે. સ્માર્ટ પોર્ટફોલિયો માટે વૈવિધ્યતા સૌથી મહત્ત્વની બાબત છે. સરળ શબ્દોમાં કહું તો તમામ ઇંડાંને એક ટોપલીમાં ન મૂકવાં.

ચાવીરુપ તારણો

- સંપત્તિની ત્રિપુટીમાં જોખમ, વળતર અને સમયનો સમાવેશ થાય છે.
- અપેક્ષિત નાણાકીય વળતરની અસ્થિરતાના પ્રમાણ અનુસાર જોખમની ગણતરી કરવામાં આવે છે.
- સ્ટાન્ડર્ડ ડિવિએશન, બીટા અને આલ્ફા જોખમનાં કેટલાંક પરિમાણો છે.
- વળતરના પણ જુદાજુદા અર્થ થાય છે. એબ્સોલ્યુટ રિટર્ન, એન્યુઅલાઇઝડ રિટર્ન, સીએજીઆર અને આઇઆરઆર વળતર તરફ જોવાના વિવિધ માર્ગો છે.
- ઘણીવાર એન્યુઅલાઇઝડ રિટર્ન અથવા સીએજીઆર અત્યંત નીચું હોવા છતાં ઊંચા એબ્સોલ્યુટ રિટર્નને જોઇને ગેરમાર્ગે દોરવાઇ જવાય છે.
- રોકાણના વિકલ્પ વિશે વિચારતી વખતે સમયની ક્ષિતિજને લાંબા-મધ્યમ-ટૂંકા ગાળામાં વિભાજિત કરો.
- રોકાણના વિશ્વમાં સમય અને ધીરજનો પર્યાય નથી.
- બજારમાં સમયનિર્ધારણ કરતાં સમય વધુ મહત્ત્વનો છે.

નવમું પગલું

અસ્કયામત ફાળવણીની વ્યૂહરચના

અહીં આપણે આખરે મુદ્દાના હાર્દમાં પહોંચી ગયા છીએ. રોકાણની વ્યૂહરચનામાં અસ્કયામતની ફાળવણી કેન્દ્ર ગણાય છે. તમે જો રોકાણની દુનિયામાં નવા હો, તમે હાલમાં જ નોકરી કે કામ કરવાનું શરૂ કર્યું હોય કે તમે રોકાણ માટેના લાંબા ગાળાના આયોજનનું વિચારતા હો તો તમારું સ્વાગત છે. તમને અહીં જોઈને મને આનંદ થયો.

તમે હજી પુસ્તક વાચી રહ્યા છો એનો અર્થ એ થયો કે ચાના ડબ્બામાં કે ગાદલાની નીચે નાણાં સંતાડી રાખવાના દિવસો પૂરા થયા, એ તમે જાણો છો. ચાલો, મુદ્દા પર આવીએ. યાદ છે શરૂઆતનાં કેટલાંક પાનાંમાં તમને કેટલા ધનિક થવું ગમે એ મુદ્દા પર ચર્ચા કરી હતી. એ કોયડાનો આ બીજો હિસ્સો છે: અને તે એટલે આર્થિક લક્ષ્યાંક સુધી કઇ રીતે પહોંચવું.

1973ના બેસ્ટસેલર પુસ્તક *એ રેન્ડમ વૉક ડાઉન વૉલ સ્ટ્રીટ* માં બર્ટન મલકેઇલે લખ્યું છે કે, અખબારોના આર્થિક સમાચારોના પાનાં પર આંખ મીંચીને ફેકવામાં આવેલા તીર પરથી પસંદ કરાયેલો પોર્ટફોલિયો પણ નિષ્ણાતો દ્વારા તકેદારીપૂર્વક પસંદ કરવામાં આવેલા પોર્ટફોલિયો જેવું જ કામ કરે છે. સંશોધકો દ્વારા કરવામાં આવેલા અભ્યાસમાં જાણવા મળ્યું છે કે બનાવટી તીર ફેંકતા વાંદરાઓ દ્વારા પસંદ કરવામાં આવેલા પોર્ટફોલિયો બજારમાં ફેંકાઇ ગયેલા પોર્ટફોલિયોમાં પરિણમ્યા છે. એવું લાગે છે કે, ઓછા વિકસિત વાંદરા, સ્ટોકની પસંદગીમાં માણસ કરતાં સારા સાબિત થતાં હોવાનું જોવા મળ્યું છે. અને ચોક્કસપણે આ જ કારણે હું એવું વિચારું છું કે તમારે સ્ટોકની પસંદગી કરવા કરતાં વધુ અસ્કયામત ફાળવણી માટે વધુ સમય આપવો જોઇએ.

ગુંચવણભર્યા શબ્દોનો ઉપયોગ કરી રોકાણ વિશે વાત કરતા લોકોને તમે સાંભળ્યા હશે. અનેક લોકો એવું માને છે કે, રોકાણ એટલે સ્ટોક અથવા મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ ખરીદવા અથવા બજારમાં રમવું. આનાથી તમને નર્વસ કે અભણ હોવાનો

અનુભવ થાય અને ગહનતાને કારણે તમે આ કામ જ પડતું મૂકો એવું પણ બને. પણ રોકાણ એ શ્રેષ્ઠ અને તમારા નાણાં તમારા માટે કામ કરે એવો એકમાત્ર માર્ગ છે. સમયની સાથે નાણાંમાં વધારો કરવાનો આ સૌથી સરળ રસ્તો છે.

રોકાણ કરવાની શરૂઆત કરવા માટે તમારી પાસે એમબીએ કે માસ્ટર્સની ડિગ્રી હોવી જરૂરી નથી. મને કહો, ક્રિકેટના બોલને બેટ વડે ફટકારવા તમને સચિન તેંડુલકરને શેની જરૂર પડવાની? એક કપ ચા બનાવવા માટે તમને તરલા દલાલની જરૂર છે? આ પાનાં વાંચો, આગળ વધો અને બોલને ફટકારો.

રોકાણ એટલે માત્ર સ્ટોક નહીં. રોકાણ એ વિવિધ સ્તરનું જોખમ અને વળતર ધરાવતું બહુ-સ્તરીય સાધન છે. પોતાના માટે રોકાણના યોગ્ય સંયોજનો શોધવાનું કામ તમારું છે. મારી વાત પર વિશ્વાસ રાખો, આ માટે કોઇ જાદુઇ ફોર્મ્યુલા નથી કે અહીં ભાગ્યે જ કઇ સાચું કે ખોટું હોય છે.

કેટલાક લોકોને એકશન ફિલ્મ જોવી ગમે છે અને હૉરર ફિલ્મ જોઇને કેટલાકને કિક લાગે છે. કેટલાક પારિવારિક કે રોમાન્ટિક ફિલ્મ જોવા જાય છે જયારે અન્ય કેટલાક મગજને કસવાનું હોય એવી ફિલ્મ જોવી ગમે છે. એક વ્યક્તિની ગમતી ફિલ્મ *'હમ આપકે હૈં કૌન'* છે તો બીજાની *'શોલે'* હોય છે. આ જ પ્રમાણે એસેટની ફાળવણી તમારા વ્યક્તિત્વની જેમ વ્યક્તિલક્ષી મિશ્રણ હોય છે.

બીજું એક ઉદાહરણ લઇએ. તમારા કોઈ મિત્રને સાહસિક પ્રવાસ ગમતો હશે, આથી જયાં જવું હોય ત્યાં બન્જી જમ્પિંગ અને રેપલિંગ જેવા વિકલ્પો છે કે નહીં એ તે પહેલા ચકાસી લેતી હોય છે. જયારે તો બીજી તરફ, બીજા કોઈ મિત્ર માટે વેકેશન એટલે માત્ર મોજમજા, દરિયાકિનારે રિલેક્સ થવું, શોપિંગ કરવી અને અવારનવાર ફૅન્સી રેસ્ટોરાંમાં જવું. વેકેશન માણવા માટે કોઇ રસ્તો સાચો કે ખોટો હોતો નથી. જે તમને ગમે એ તમને ગમે છે.

એ જ પ્રમાણે તમારી અસ્ક્યામતની ફાળવણી (એસેટ એલોકેશન) પણ આગવી બાબત છે અને તેમાં બીજા માથું મારવા ન દેતા. હવેનાં પાનાં તમને તમારા માટે અસ્કયામતની યોગ્ય ફાળવણી કરવામાં તથા નવોદિતો કરે છે એવી ભૂલો ટાળવામાં મદદ કરશે.

બજારનો જાદુ

બજારમાં સહભાગી થવાના અનેક રસ્તા છેઃ ઇક્વિટી, ફિકસ્ડ ઇન્કમ, કોમોડિટીઝ, રિયલ એસ્ટેટ અને એવુંબધું. આ શબ્દોને કારણે હતાશ ન થતાં. આગળ આવનારાં

પગલાંમાં આમાંના દરેક વિશે હું સમજાવીશ.

છેલ્લા પ્રકરણમાં મેં ભારેખમ શબ્દો ધરાવતી વાતો કરતા આર્થિક સલાહકારો અંગેના મારા ખરાબ અનુભવો તથા કંઈ રીતે મેં આવા લોકોને મોટી સંખ્યામાં નકારી કાઢ્યા હતા એ વિશે વાત કરી હતી. હવે તમે કહેશો કે, તો પછી હવે તમે અમારા તરફ ભારેખમ શબ્દો શા માટે ફેંકી રહ્યા છો? “એસેટ એલોકેશન” આવો જ ફેન્સી શબ્દ નથી તો બીજું શું છે? મહેરબાની કરીને મારી આખી વાત સાંભળઈ લો. એસેટ એલોકેશન એ આર્થિક બાબતોના ભારેખમ શબ્દોનું કૉકટેલ જરાય નથી. આનો અર્થ માત્ર એટલો જ થાય છે, તમારા નાણાંને શ્રેષ્ઠ જગ્યાએ વિચાર કરેલા સંયોજનોમાં મૂકવા. વ્યકિતગત રોકાણ ખરીદવા કરતાં અસ્કયામતની ફાળવણીનું આકલન કરવું વધુ મહત્ત્વની વાસ્તવિક્તા હોવાનું પુરવાર થયું છે. એક પળ થોભો ને આ વાસ્તવિક્તાને સ્વીકારો.

આ હું નથી કહી રહ્યો. 1986માં ત્રણ સંશોધકો બ્રિસન, હૂડ અને બીબોવરે તેમના સીમાચિહ્નરુપ પેપરમાં દર્શાવ્યું હતું કે, તમારા પોર્ટફોલિયોના જોખમ સાથે સંકળાયેલું 90 ટકા વળતર તમારી અસ્કયામતની ફાળવણી સાથે જોડાયેલું હોય છે. આ તારણોએ આર્થિક જગતમાં ખળભળાટ મચાવી દીધો હતો.

એસેટ એલોકેશન એટલે ચોક્કસ શું?

એસેટ એલોકેશન એટલે તમારી માલિકીના રોકાણોનો સંગ્રહ. એક સારા પોર્ટફોલિયોમાં વિવિધ પ્રકારના અને એકમેક સાથે કોઈ પણ રીતે ન સંકળાયેલા રોકાણના પ્રકારો હોય છે જેને અસ્કયામતના વર્ગો (એસેટ ક્લાસ) કહેવામાં આવે છે.

તમને સવાલ થશે કે એકમેક સાથે કોઈ પણ રીતે ન સંકળાયેલા એટલે શું? એકમેક સાથે કોઈ પણ રીતે ન સંકળાયેલા રોકાણની સંકલ્પના સાથે તમારી ઓળખાણ ચાલો કરવી દઈએ. તમે વિવિધ સાધનોમાં રોકાણ કરો જે એક જ પ્રકારના બજાર જોખમો સાથે બંધાયેલા હોય (ઉદાહરણ તરીકે શૅરબજાર અને ઇક્વિટી મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ), તો બજારમાં થતાં ચડાવ ઉતાર પ્રમાણે જ આ રોકાણોમાં પણ વધઘટ થવાની શકયતા રહે છે. આ જ એક કારણસર તેઓ એકમેક સાથે સંકળાયેલા હોય છે.

આથી તમને એવું લાગતું હોય કે મેં રોકાણને અલગ અલગ જગ્યાએ વહેંચ્યું છે છતાં હકીકત એ હોય છે કે તમે જોખમને જુદું નથી પાડી શકયા. આ જ કારણે તમારી અસ્કયામત વહેંચણીમાં એકમેક સાથે સંકળાયેલી ન હોય એવી મિલકતોમાં

રોકાણનો સમાવેશ કરવો જોઇએ જેથી તમારા પોર્ટફોલિયો સાથેના બજારના જોખમને સરભર કરી શકાય. તમારી ટીમમાં મારફાડ બેટ્સમેન વિરેન્દ્ર સહેવાગની સાથે દૃઢતા બક્ષતા રાહુલ દ્રવિડને રાખવા જેવું આ છે.

વૈવિધ્ય જોખમને સંતુલિત કરે છે

બ્રિટિશ સ્ટોક રોકાણકાર અને સખાવતી જોન ટૅમ્પલ્ટને કહ્યું છે કે, જે રોકાણકારોને સમયની એકસો ટકા ખાતરી હોય તેમને જ રોકાણમાં વૈવિધ્યતાની જરૂર રહોતી નથી. *મની* મેગેઝિને જેમને આ સદીના શ્રેષ્ઠ વૈશ્વિક સ્ટોક પસંદ કરનારા તરીકે બીરદાવ્યા છે એ જોન ટૅમ્પલ્ટન પર હું વિશ્વાસ મુકીશ. તેઓ રસપ્રદ માણસ હતા અને ઑક્સફર્ડ તથા યાલ યુનિવર્સિટીના ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થી હતા જયાંની ફી તેઓ પોકર ટુર્નામેન્ટસની ઇનામની રકમમાંથી ચૂકવતા હતા.

આથી વાસ્તવાદી બનીએ. કોઇ વ્યક્તિ સમયને ધ્યાનમાં રાખી સો ટકા સાચી ન હોઇ શકે. માત્ર તમે જ નહીં, બજારમાં રમવું જેમનું કામ છે એવા લોકો પણ નહીં અને વિશ્વના મહાનતમ સ્ટોક પસંદ કરનાપા પણ નહીં. વાસ્તવમાં, જે સમયે એક રોકાણકાર વેચે છે તે જ સમયે બીજો ખરીદે છે અને બંને પોતે સ્માર્ટ હોવાનું માને છે.

અસ્કયામતની ફાળવણીના મુદ્દે લોકોના અભિપ્રાય ભિન્ન ભિન્ન હોઈ શકે છે. આ માટેની કોઇ ચોક્કસ રેસિપી નથી. પણ જો તમે જે તરફ જઇ રહ્યા છો એના બીજી તરફના અંતિમ છેડે હો, અને “થોડું આ, થોડું તે” એમ કરીને તમે શું કરી રહ્યા છો તે વિચારવા માટે પણ થોભશો નહીં તો અંતે તમારી વાનગી સાથે ઘેંસ થઈ ન ધાણી, જેવા હાલ થશે.

વૈવિધ્યતા કઇ રીતે કામ કરે છે તે જાણવું પણ મહત્ત્વનું છે. ખરૂં કહું તો, તે કઈ રીતે કામ કરે છે એ વિશે તમે પહેલાથી જ જાણો છો. કેમ કે તમે સ્ટોકમાં છબછબિયાં ન કર્યા હોવા છતાં રોજબરોજના જીવનમાં તે કઈ રીતે કામ કરે છે, એ તમે જોયું છે.

તમે ગઇકાલે શું જમ્યા હતા તે યાદ કરો. મોટા ભાગે તો કાર્બોહાઇડ્રેટ્સ (ભાત, રોટલી), વિટામિન્સ અને મિનરલ્સ (લીલા શાકભાજી) તથા પ્રોટિન (દાળ, પોલ્ટ્રી, માછલી અથવા માંસ)નો સમન્વય હોય છે. આ સમતોલ આહાર છે કેમ કે દરેક તત્ત્વ તમારા શરીર માટે ચોક્કસ ભૂમિકા ભજવે છે. આ જ પ્રમાણે વૈવિધ્ય તમારા નાણાંનો વિવિધ પ્રકારના રોકાણમાં ફેલાવો કરે છે જેથી એક જગ્યાએ નુકસાન થાય તો બીજી

જગ્યાએ તે નુકસાનને સરભર કરી લે. સરવાળે, લાંબા ગાળે આ બધું મળીને નાણાંમાં વૃદ્ધિમાં પરિણમે અને ફુગાવાને માત કરે છે.

બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, તમામ ઇંડાંને એક ટોપલીમાં ન મૂકવા એ જૂની અને જાણીતી ઉક્તિનું પુનરૂચ્ચારણ માત્ર છે. જુદા જુદા અસ્કયામત વર્ગમાં રોકાણ કરવાથી તમે નાણાં ગુમાવવાનું જોખમ ઘટાડો છો. દરેક રોકાણ શ્રેણી બજારની વિવિધ પ્રકારની સ્થિતિથી અસરગ્રસ્ત હોય છે, આથી પોર્ટફોલિયોમાં વૈવિધ્યતા લાવતાં તમે બજારના વળતરની વધઘટ કે અસ્થિરતાનું જોખમ ઓછું કરો છો અને તમારી જાતનું નુકસાનથી રક્ષણ કરો છો.

શરૂઆત કઇ રીતે કરવી

ઠીક છે, ચાલો આ કરીએ. હવે તમે તમારી સંતુલિત એસેટ એલોકેશન યોજના વિશે સમજવા અને તેનું સર્જન કરવા માટે તૈયાર છો. તમે પોતાના માટે કયું એસેટ એલોકેશન મૉડેલ આદર્શ છે એ નક્કી કરો તે પૂર્વે કેટલીક ચાવીરૂપ બાબતો વિશે મારે તમને જણાવવું છે.

તમે, વાચક, વધુ પડતાં ઉત્સાહી અથવા ધૈર્યવાન હશો પણ તમારા બધામાં એક સર્વસામાન્ય બાબત એ છે કેઃ અસ્કયામત ફાળવણીની તમારી યોજના તમામ પ્રકારના આર્થિક ઝંઝાવાતો (2000 બાદથી આપણે બે વાર તેનો અનુભવ કરી ચૂકયા છીએ) સામે ટકી રહે એવું તથા કમ્પાઉન્ડિંગની શક્તિનો ઉપયોગ કરીને નાણાંની એકધારી વૃદ્ધિ કરે એવી હોવી જોઇએ.

બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, તમારીઅસ્કયામત ફાળવણીમાં એકમેક સાથે સંકળાયેલા ન હોય એવા રોકાણોનો એવું મિશ્રણ હોવું જોઇએ જે તમને જોખમ સહેવાની તમારી ક્ષમતાના સ્તરે તમારા આર્થિક લક્ષ્યાંકો પાર પાડવામાં મદદ કરે. તમારી ફાળવણી નક્કી કરવામાં મદદરૂપ થાય એવાં કેટલાંક પરિબળોઃ

- તમારો સમયગાળો તય કરો.
- તમારી ફાળવણી તય કરો.
- તમારી જોખમ લેવાની ક્ષમતાને ઓળખો.
- પોતાની જાતને જાણો
- યોગ્ય સવાલ પૂછોઃ કયો એસેટ કલાસ, કઈ પ્રૉડક્ટ નહીં
- તમે તેની માલિકી શા માટે ધરાવો છો એ જાણો
- સમય વિ. પ્રૉડક્ટનો વિચાર કરો.

- તમારી જાતને પૂછો: બજારોને "ટાઇમ" કરવાનો પ્રયાસ મારે કરવો જોઈએ?
- નિયમિત પુનઃસંતુલન અને સમીક્ષા
- ઊંચી કિંમતે વેચો, નીચીએ ખરીદો.

આ મુદ્દાઓને નીચે વિસ્તૃત રીતે સમજાવવામાં આવ્યા છે:

તમારો સમયગાળો નક્કી કરો

તમે તમારા આર્થિક લક્ષ્યાંકો હાસલ કરી શકશો કે નહીં તેના પર અસ્કયામત ફાળવણીની અત્યંત મહત્ત્વની અસર પડે છે. આ માટે તમે કેટલો લાંબા સમય સુધી રોકાણ કરી શકો એમ છો તેનો વિચાર કરવો જરૂરી છે. તમારું વળતર વાપરવાની જરૂર પડે તે અગાઉના વર્ષો એ એટલે તમારો સમયગાળો. આ મહત્ત્વનું છે કેમ કે તમે જેમ વયમાં મોટા થતાં જાવ છો અને જીવનના વિવિધ તબક્કાઓમાંથી પસાર થાવ છો એમ તમારી બચત અને વપરાશનું સ્વરૂપ બદલાતું જાય છે.

- **લાંબો સમગાળો:** નિવૃત્ત થવાને હજી લાંબો સમય બાકી હોય એવા રોકાણકાર માટે 80થી 90 ટકા ઇક્વિટી અને 10થી 20 ટકા ફિક્સ્ડ ઇન્કમનું મિશ્રણ ધરાવતો પોર્ટફોલિયો આદર્શ ગણાય. લાંબા ગાળાનું રોકાણ શૅર બજારમાં ટૂંકા ગાળા માટે આવેલી અસ્થિરતાને સહન કરી શકે છે.
- **ટૂંકો સમયગાળો:** નિવૃત્તિની નજીક પહોંચેલી વ્યક્તિના પોર્ટફોલિયોમાં ઇક્વિટી અને ફિક્સ્ડ ઇન્કમનું પ્રમાણ બહુ સંતુલિત અર્થાત્ 50 ટકા ઇક્વિટી અને 50 ટકા ફિક્સ્ડ ઇન્કમ હોવું યોગ્ય ગણાય.

સામાન્યપણે, રોકાણના તમારા સમયગાળાના અંતની તમે નજીક આવતા જાવ તેમ ક્રમશઃ લાંબા ગાળાના રોકાણની ટકાવારી ઘટાડતા જાવ. આના કારણે બજાર નીચે હોય ત્યારે એકસાથે તમામ રોકાણને વેચવાના જોખમને ટાળી શકશો. 2008માં આવેલી આર્થિક કટોકટી વખતે બજાર તૂટી પડતાં નિવૃત્તિ નજીક પહોંચેલા અનેક લોકો પોતાના જીવનભરની તમામ બચત ગુમાવી બેઠા હતા, કેમ કે તેમની અસ્કયામતની ફાળવણીમાં મોટો હિસ્સો સ્ટોક્સનો હતો. બહુ મોટી અને દુઃખદ ભૂલ. જયારે તેમના જીવનભરના રોકાણની રોકડી કરવાનો સમય આવ્યો ત્યારે જ બજારમાં આવેલી અસ્થિરતાએ તેના પર પાણી ફેરવી દીધું.

તમારી ફાળવણી નક્કી કરો

તમારા પોર્ટફોલિયોમાં ઇક્વિટીનું પ્રમાણ કેટલું રાખવું તે જાણવાનો મૂળભૂત નિયમ છે -100માંથી તમારી વયની બાદબાકી એટલે કે તમારા પોર્ટફોલિયોમાં ઇક્વિટીની ટકાવારી = 100 – તમારી વય

જો તમારી વય 30 વર્ષ હોય તો તમારા પોર્ટફોલિયોમાં સ્ટોક્સનું પ્રમાણ તમે 70 ટકા રાખી શકો. અને જો વય 70 વર્ષની હોય તો પોર્ટફોલિયોમાં 30 ટકા સ્ટોક્સ રાખવા. તમારી ફાળવણી નક્કી કરવાનો આ સરળ રસ્તો છે. અલબત્ત, એક જ નિયમ રાખવો ખતરનાક છે કેમ કે આના પરથી એમ લાગે કે માત્ર વય જ જોખમ સહેવાની ક્ષમતા નક્કી કરે છે. આપણે જાણીએ છીએ કે આ સાચું નથી. આના કરતાં પણ વધુ આધુનિક એસેટ એલોકેશન મૉડેલ્સ પણ છે, પણ ખરેખર તો શરૂઆત કરવા માટે આ ઉત્તમ મુદ્દો છે. બાકીના પરિબળો વિશે જાણવા આગળ વાંચતા રહો.

જોખમ લેવાની તમારી ક્ષમતાને સમજો

એક વાતનો સામનો કરવો જ રહ્યો. ફાઇનાન્શિયલ માર્કેટ અણધારી હોય છે. 2000 પછીના છેલ્લા પંદર વર્ષમાં વિશ્વએ બે મંદી જોઇ છે જેમાં બજાર 50 ટકા કે તેથી વધુ નીચે ગયું હતું. અનેક લોકોના જીવન બરબાદ થઇ ગયા હતા. એટલે મારી સલાહ એ છે કે ઊંઘતા ઝડપાઈ ન જવું. કેવી રીતે? જોખમની રૂપરેખા ઘડીને.

એ વાત સાચી છે કે, દરેક રોકાણ સાથે થોડું જોખમ જોડાયેલું હોય જ છે. પણ આપણે અગાઉ વાંચ્યું તેમ રોકાણ અને વળતર સાથે જ ચાલે છે. આથી જો તમે તમારી અસ્કયામતની ફાળવણીમાં પૂરતા જોખમનો ઉમેરો નહીં કરો તો તમારા આર્થિક લક્ષ્યાંકો પૂરા કરવા જેટલી કમાણી તમે નહીં કરી શકો.એ જ પ્રમાણે જો વધુ પડતું જોખમ ઉમેરશો તો તમારી પાસે નાણાં જ નહીં રહે. તો માણસે શું કરવું?

જોખમ લેવાની અને નુકસાન વેઠવાની તમારી ક્ષમતાનું માપ નક્કી કરવાનો ઉત્તમ રસ્તો છે તમારા પોર્ટફોલિયોની કસોટી કરવાનો. આમાં જુદા જુદા સંજોગોમાં તેનું પરફોર્મન્સ કેવું રહ્યું હતું તે જોવું. કેટલીક અસ્કયામત ફાળવણી વ્યૂહરચનાઓએ સમય પસાર થવા સાથે કેવું પરફોર્મ કર્યું છે તે જોઇને તમે નક્કી કરો કે આ ચક્રો દરમિયાન થયેલા નફા અને નુકસાનમાં તમને કેવી અનુભૂતિ થઈ હોત. આ રીતે, ભવિષ્યમાં જો આવી સ્થિત ઉદ્ભવે તો તમે તમારા રોકાણ અંગેના નિર્ણયોને સારી રીતે લઈ શકશો.

2001માં વિવિધ વ્યૂહરચના કઈ રીતે એકમેકથી વિરુદ્ધ ગઇ હતી તેના કેટલાક આંકડા અહીં આપ્યા છે.

રિટર્ન પ્રોફાઇલઃ 1 જાન્યુઆરી 2001થી 1 જાન્યુઆરી 2015					
	100% ઇક્વિટી	70% ઇક્વિટી, 30% ફિકસ્ડ ઇન્કમ	50% ઇક્વિટી, 50% ફિક્સડ ઇન્કમ	30% ઇક્વિટી, 70% ફિકસ્ડ ઇન્કમ	100% ફિકસ્ડ ઇન્કમ
આરંભિ રોકાણ (રૂ.)	1,00,000	1,00,000	1,00,000	1,00,000	1,00,000
ફાઇનલ વેલ્યુ (રૂ.)	6,60,448	5,56,302	4,72,415	3,85,923	2,65,063
એબ્સોલ્યુટ રિટર્ન	560%	456%	372%	286%	165%
સીજીએઆર	14.43%	13.03%	11.72%	10.12%	7.21%
ઊંચું માસિક વળતર	23.97%	16.89%	12.17%	7.45%	0.90%
નીચું માસિક વળતર	−22.96%	−15.82%	−11.06%	−6.30%	0.27%
ઊંચો વાર્ષિક લાભ	73.82%	53.16%	39.39%	25.62%	9.50%
નીચો વાર્ષિક લાભ	−50.63%	−32.77%	−20.87%	−8.96%	4.39%
ઇક્વિટીઃ નિફ્ટી					
ફિકસ્ડ ઇન્કમઃ એચડીએફસી લિક્વિડ ફન્ડ, ગ્રોથ ઓપ્શન					
એનએવી સ્રોતઃ એસીઇ મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ					

આથી જો તમે 2001ની પહેલી જાન્યુઆરીએ રૂ.1,00,000નું રોકાણ કર્યું હોત તો વિવિધ અસ્કયામત ફાળવણી વ્યૂહરચનાને આધારે 14 વર્ષના સમયગાળામાં તમને આટલું વળતર મળે. જો પહેલી જાન્યુઆરી 2001ના રોજ રૂ.100,000 માત્ર શૅરબજારમાં રોકયા હોત તો તેનું મૂલ્ય રૂ.6,60,448 થયું હોત. તો બીજી તરફ, માત્ર ફિક્સ્ડ ઇન્કમના પોર્ટફોલિયોનું પરિણામ રૂ.2,65,063 માં આવ્યું હોત.

અહીં સ્પષ્ટ થાય છે કે, આ સમયગાળામાં ફિકસ્ડ ઇન્કમ કરતાં ઇક્વિટીએ બહુ સારો દેખાવ કર્યો હતો. વળતર ઘણું ઊંચું છે પણ અત્યાર સુધી આપણે બજારની અસ્થિરતા અને વધઘટની શકયતાઓ વિશે પૂરતી ચર્ચા કરી છે.

શૅરબજારમાં આટલું ઊંચું વળતર મેળવવા માટે તમારે આ સમય દરમિયાન કેટલાક નોંધપાત્ર તરંગી નુકસાનને પણ પચાવવા પડયા હોત. જો તમે કોષ્ટકને જોશો તો ખબર પડશે કે એક વર્ષ એવું પણ આવ્યું હતું જયાં તમે 100 ટકા ઇક્વિટી પોર્ટફોલિયોમાં 50.63 ટકા ગુમાવ્યા હોત. બીજી તરફ 100 ટકા ફિક્સ્ડ ઇન્કમ પોર્ટફોલિયો સ્થિર રહ્યો હતો અને તેના માટે કોઇ નકારાત્મક વર્ષ આવ્યું નહોતું પણ આ સમય દરમિયાન તેનું સીએજીઆર સરેરાશ ફુગાવા દર કરતાં ઘણું ઓછું રહ્યું હતું.

પાઠ શીખ્યા? ઇક્વિટી કેન્દ્રી પોર્ટફોલિયોમાં લાભ વધુ હોય છે પણ ફિકસ્ડ ઇન્કમ પોર્ટફોલિયોમાં નુકસાન થવાનું પ્રમાણ ઘણું ઓછું હોય છે.

તમારી જાતને જાણો

મનોચિકિત્સકનો એ ટુચકો યાદ છે, જેમાં તે પોતાના દરદીને પૂછે છે કે, તેમને નિર્ણય લેવામાં મુશ્કેલી થાય છે? દરદી જવાબ આપે છે, “વેલ, ડોકટર, હા અને ના.” આપણું જીવન પસંદગી સાથે સંબંધિત છે અને આપણે સૌ તેની સાથે સંઘર્ષ કરી રહ્યા છીએ. તમને નાસ્તામાં કૉર્નફલૅક્સ જોઇએ કે ઢોસા? રવિવારે ક્રૉસવર્ડ કે ટેલિવિઝન? અસ્કયામતની ફાળવણીમાં તમે લીધેલા નિર્ણયો સમજવા અને તે શા માટે લેવામાં આવ્યા તે જાણવું અત્યંત જરૂરી હોય છે.

આશા રાખું છું કે હવે તમે તમારી જાતને કહેશો કે, મારા અસ્કયામતના મિશ્રણમાં મારી અત્યારની અને ભવિષ્યની સુખચેનની ઇચ્છા પૂરી થાય એવું સંતુલન હોવું જોઇએ.

વધુ જોખમ લેવાના પુરસ્કારરૂપે ઊંચું વળતર મળવાની શકયતા રહેલી છે. આથી જો તમારી પાસે લાંબો સમયગાળો હોય તો વધુ જોખમ ધરાવતાં શૅરબજાર અને બૉન્ડમાં રોકાણ કરવામાં શાણપણ છે. સમયની સાથે વળતરમાં અસ્થિરતા નરમ પડતી જાય છે. બીજી તરફ ટૂંકા ગાળા માટે રોકડમાં રોકાણ કરવું સારું ગણાય. આગામી પગલાંમાં રોકડમાં રોકાણ વિશે હું સમજાવીશ.

યોગ્ય સવાલો પૂછોઃ કયું એસેટ ક્લાસ, કઈ પ્રૉડક્ટ નહીં

અસ્કયામતની ફાળવણી અને વળતર તથા અસ્થિરતા સાથેના તેના સંબંધ વિશે બ્રિન્સન અને તેના સાથીઓએ તારવેલા તારણો પર ચાલો પાછા જઇએ.અસ્કયામત ફાળવણીની તુલનામાં સિકયોરિટીની પસંદગી અને બજારનો યોગ્ય સમય જેવા સક્રિય રોકાણ નિર્ણયોની ભૂમિકા ગૌણ હોવાનું તેમણે દર્શાવ્યું છે.

તમારા રોકાણની ફાળવણી વિસ્તૃત અસ્કયામત ક્લાસમાં કરવાથી તમે તમારા જોખમોને દૂર ન કરી શકો તો કંઈ નહીં પણ તેમાં વૈવિધ્યતા તો આસાનીથી લાવી શકો છો. અસ્થિરતાને બિનઅસરકારક કરવા માટે એક પોર્ટફોલિયોમાં પ્રતિકાર કરી શકે એવા અને એકમેક સાથે સંકળાયેલા ન હોય એવા અસ્કયામત ક્લાસ રાખવા. આગામી પ્રકરણમાં આપણે આ પ્રકારના અસ્કયામત ક્લાસની વિગતોમાં ઊંડા ઉતરીશું.

તમારી પાસે તે શા માટે છે તે જાણો

તમારા પોર્ટફોલિયોમાંની દરેક રોકાણ માટે કારણ હોવું જોઇએ. અનેક લોકો એવું માને છે કે મોટી સંખ્યામાં ફન્ડ રાખવાનો અર્થ વૈવિધ્યતા થાય છે. પણ એક સંપૂર્ણના સર્જનમાં દરેક વ્યક્તિગત હિસ્સા એકમેક સાથે કઇ રીતે કામ કરે છે તે બાબત ધ્યાનમાં લેવામાં તેઓ નિષ્ફળ જાય છે. આથી અહીં મારૂં કહેવું છેઃ રોકાણ આયોજન તથા સંપૂર્ણ પોર્ટફોલિયોના ઘડતરમાં વ્યક્તિગત હોલ્ડિંગ કઇ રીતે કામ કરશે તેનો હંમેશા વિચાર કરવો.

તમને લાગે કે આ કરવા બાબતે તમારી પાસે પૂરતી જાણકારી નથી, તો મને કહેવા દો કે, જાણકારી ન હોવાનો એકરાર જ બુદ્ધિશાળી હોવાનું અંતિમ લક્ષણ છે. વાંચતા રહો, તમારી જાતને અવગત કરો, અને યોગ્ય નિર્ણય લો. જટિલ રોકાણ જગતમાં ગુંચવણભરી પ્રતિક્રિયાની જરૂર હોતી નથી. રોકાણની દુનિયામાં તો સરળતા જ સર્વોચ્ચ અભિજાત્યપણું છે.

સમય વિ. પ્રૉડક્ટનો વિચાર કરો

કોઈપણ રોકાણ સાથે તમારે શેમાં રોકાણ કરવું છે તે અસ્કયામત (જેને આપણે પ્રૉડક્ટ કહીશું)ની પસંદગી કરવાની રહે છે અને તમારે તે નિર્ણય ચોક્કસ સમય દરમિયાન જ લેવાનો હોય છે તે હકીકત પર પણ વિચાર કરો. આના પરિણામો પર નજર કરીએઃ

	ખોટું ઉત્પાદન	સાચું ઉત્પાદન
યોગ્ય સમય	×	✓
ખોટો સમય	×	×

વિવેક બુદ્ધિ આપણને કહે છે કે, યોગ્ય સમયે - યોગ્ય પ્રૉડક્ટ એ સંયોજન શ્રેષ્ઠ છે અને ખોટા સમયે - ખોટી પ્રૉડક્ટ અંતે મોટા અનર્થમાં પરિણમે છે. અહીં એક ચેતવણી છે. કયારેક યોગ્ય પ્રૉડક્ટ ખરાબ સમયે આપે તે કરતાં ખરાબ પ્રૉડક્ટ યોગ્ય સમયે સારું વળતર આપે એવું પણ બની શકે છે. હું કહેવા માગું છું કે, માત્ર આર્થિક પ્રૉડક્ટને જ નહીં પણ રોકાણના યોગ્ય સમય પર અસર કરનારી વિસ્તૃત આર્થિક પરિસ્થિતિઓને પણ ધ્યાનમાં લેવી જરૂરી છે.

ચાલો એક ઉદાહરણ લઇએ. 2009ના માર્ચ મહિનામાં બજાર નીચે હતું ત્યારે તમે એચડીએફસી ઇક્વિટી ફન્ડ જેવા મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડમાં રોકાણ કર્યું હો, તો. આગામી બાર મહિનામા પરિણામ અત્યંત હકારાત્મક રહ્યું હોત. યોગ્ય સમયે- યોગ્ય પ્રૉડક્ટનો નિયમ અહીં લાગુ પડયો. હવે ધારી લો કે તમે 2008ના જાન્યુઆરી મહિનામાં એચડીએફસી ઇક્વિટી ફન્ડમાં રોકાણ કર્યું હોત. લાર્જ કેપ મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ ક્ષેત્રમાં એચડીએફસી સાતત્યભર્યો દેખાવ કરે છે, છતાં 2008ના જાન્યુઆરીમાં ઈક્વિટી બજાર એકદમ તેજીમાં હતું તો પણ આગામી બાર મહિના માટે નુકસાન જ થયું હોત કેમ કે ત્યારબાદ આર્થિક મંદી આવી હતી. હવે આમાં પ્રૉડક્ટનો કોઈ વાંક નહોતો પણ બજારના વલણના પરિણામે આવું થયું હોત. આમ, ખોટા સમયે – યોગ્ય પ્રૉડક્ટ.

તમારી જાતને સવાલ પૂછોઃ મારે બજારોને 'ટાઇમ' કરવાનો પ્રયાસ કરવો જોઈએ?

2008ના ઓકટોબર મહિનામાં વૉરેન બફેટે ન્યૂ યૉર્ક ટાઇમ્સ માટે એક લેખ લખ્યો હતો જેમાં રહેલી એક પંક્તિ આજે એટલી પ્રસિદ્ધ થઇ ગઇ છે કે તેને સિદ્ધાંત ગણી લેવામાં આવી છે: "અન્યો લાલચુ બને ત્યારે ડરો અને અન્યો ડરે ત્યારે લાલચુ બનો."

ઘણીવાર વૉરેન બફેટ બોટમ-અપ રોકાણકાર હોવાનો દાવો કરવામાં આવે છે જે બજારને ટાઇમ નથી કરતા. આમ છતાં તેઓ બજારના વલણમાંથી લાભ લેવા માટે બજારને પ્રતિક્રિયા આપવાનો અનોખો ટ્રેકરેકોર્ડ ધરાવે છે. બફેટના આ પગલામાંથી આપણે શું શીખવું જોઈએ? તેમના તર્કમાં રહેલી સરળતા તેમની ઉપરની ઉક્તિમાં ડોકાય છે. બફેટની ફિલસૂફી છે કે અન્યો જયારે ડરતા હોય અને બજાર નીચું હોય ત્યારે મામૂલી કિંમતે સ્ટોક ખરીદવા. અને બજાર એકદમ ઊંચું હોય તથા લોકો ખરીદવા તત્પર હોય ત્યારે વેચી નાખવા. તેઓ વધુ પડતી કિંમત હોય ત્યારે સ્ટોક્સને વેચી નાખવામાં અને જયારે કિમત વાજબી થાય ત્યારે ફરી ખરીદી લેવામાં માને છે.

રોકાણકારે બજારમાં ખરીદ-વેચાણનો અભિગમ રાખવો એવું કહેવાનો ઇરાદો નથી. આ ઉદાહરણ આપણને કહે છે કે બજારમાંના મુખ્ય ચક્રોથી સચેત રહો અને કોઇપણ ભોગે વિપરિત વર્તન અર્થાત્ ઊંચી કિંમતે ખરીદવાનું અને નીચીએ વેચવાનું દૃઢપણે ટાળવું જોઈએ કેમ કે નાણાં ગુમાવવાનો આ સૌથી ખાતરીભર્યો માર્ગ છે.

મુંઝાઇ ગયા હો એવું લાગે છે? આ પાગલપણા પાછળ પણ એક પદ્ધિત હોય છે. પુનઃસંતુલનના આગામી મુદ્દામાં હું આના વિશે સમજાવીશ.

નિયમિત રીતે પુનઃસંતુલન અને સમીક્ષા કરો

સમયાંતરે પુનઃસંતુલન અને સમીક્ષા એ સફળ રોકાણ માટેની ચાવીરૂપ બાબતો છે. શબ્દોથી મુંઝાવું નહીં. અનેક લોકો પુનઃસંતુલન વિશે અવારનવાર સાંભળતા હોય છે, પણ તેમને દરેક વખતે એ વાતને લઈને ચોક્કસ નથી હોતા કે આવું ક્યારે અને કઇ રીતે કરી શકાય.

આ બહુ જ સરળ છે. પુનઃસંતુલનનો અર્થ તમારા પોર્ટફોલિયોને તમારા મૂળ એસેટ એલોકેશન પર લઈ આવવું એવો થાય છે. મોટા ભાગે એવું થતું હોય છે કે, કેટલાક રોકાણો ઝડપથી વૃદ્ધિ પામતા હોય છે. ઉદાહરણ તરીકે, તમે રૂ.100નો પોર્ટફોલિયો ધરાવો છો. આમાંથી રૂ.40નું ઇક્વિટીમાં અને રૂ.60નું ફિક્સ્ડ ઇન્કમમાં રોકાણ કર્યું છે. બે વર્ષ બાદ ઇક્વિટી ઘટક વધીને રૂ.65 થયો અને ફિક્સ્ડ ઇન્કમમાં વધારો થઇને (અલબત્ત ધીમી ગતિએ) તે રૂ.65ની થઇ. આથી હકીકતમાં તો શરૂઆતમાં ઇક્વિટી અને ફિક્સ્ડ ઇન્કમ વચ્ચેની 40:60ની પોર્ટફોલિયો વહેંચણી હવે 50:50ની થઇ ગઈ છે.

સમય પસાર થવા સાથે, વૃદ્ધિ દરો વચ્ચે આ અંતર તમારા રોકાણને આર્થિક ધ્યેયના માર્ગ પરથી આડું ફંટાઈ શકે છે. જે રોકાણ ધીમું છે તેના કરતાં જે ઝડપથી વધે છે તે તમારા પોર્ટફોલિયોનો વધુ પડતો હિસ્સો બની જશે. આ બાબત તમારી અસ્કયામત ફાળવણી સાથે સુરેખિત નથી જેને તમે જોખમની ક્ષમતાને આધારે નિર્ધારિત કરી હતી. પુનઃસંતુલન કરવાને કારણે તમે પોર્ટફોલિયોને તેના મૂળ સંતુલન પર પાછું લાવી શકશો.

ધારી લો કે તમે 70 ટકા ઈક્વિટી અને 30 ટકા ફિક્સ્ડ ઇન્કમમાં રોકી અસ્કયામત ફાળવણી કરવાનો નિર્ધાર કર્યો છે. હાલમાં, શૅરબજારની તેજીને કારણે શૅરના ભાવ ઊંચકાયા અને આ રોકાણ તમારા પોર્ટફોલિયોનો 90 ટકા હિસ્સો બની ગયો. આ પરિસ્થિતિમાં તમારે ઇક્વિટી રોકાણના કેટલાક હિસ્સાને વેચી નાખવો જોઇએ અથવા ઓછા મૂલ્યાંકનવાળી ફિક્સ્ડ ઇન્કમ શ્રેણીમાંથી ખરીદી કરવી જોઇએ જેથીઅસ્કયામત ફાળવણીનું સંતુલન જળવાઇ રહે.

સમયાંતરે, તમારા હોલ્ડિંગ્સની સમીક્ષા કરવી જરૂરી છે. જો તમારા પોર્ટફોલિયોમાં એવું કઇ હોય જે પરફોર્મન્સની દ્રષ્ટિએ પાછળ રહી જતું હોય તો તેના સ્થાને વધુ સારા વિકલ્પની પસંદગી કરવી જોઇએ. આપણે લાંબા ગાળાના રોકાણકાર છીએ ત્યારે દર થોડા સમયાંતરે અપનાવેલી સમીક્ષા અને પુનઃસંતુલનની પદ્ધતિ પોર્ટફોલિયાના મૂલ્યમાં વધારો કરે છે. આ રીતે કોઇ શ્રેણી પર વધારે ભાર નહીં

આવે અને તમારો પોર્ટફોલિયો કોઇ એક ચોક્કસ રોકાણ કે અસ્કયામત ક્લાસની સફળતા પર અવલંબિત નહીં રહે.

ઊંચી કિંમતે વેચો, નીચીએ ખરીદો

બફેટની માર્કેટ 'ટાઇમિંગ'ની યુક્તિ પર પાછા ફરીએ. તમારી અસ્કયામત ફાળવણીની વ્યૂહરચના તમને કયારે અને શેમાં રોકાણ કરવું એમાં તમારી માર્ગદર્શક બનશે. આથી જયારે બજાર નીચે જઇ રહ્યું હોય અને લોકો શૅર્સ વેચતા હોય તથા બજાર વધે ત્યારે ખરીદતા હોય ત્યારે તમારે તમારો પોર્ટફોલિયો સંતુલિત રહે તેની ચોકસાઇ રાખવાની હોય છે જે આપમેળે જ બજાર ઊંચે હોય ત્યારે તમને વેચવાનું અને નીચે હશે ત્યારે ખરીદવાનું કહેશે. બફેટની ઉક્તિ "અન્યો લાલચુ હોય ત્યારે ડરવું અને અન્યો ડરે ત્યારે લાલચુ બનવું સાથે આ પદ્ધિત એકદમ બંધબેસતી છે.

છેવટે આ યાદ રાખોઃ તમારા ભોજનની જેમ તમારા પોર્ટફોલિયોમાં પણ વિવિધ અસ્કયામતનું ઈષ્ટતમ મિશ્રણ હોવું જોઇએ. તમારીઅસ્કયામત ફાળવણી સ્વસ્થ અને નફાકારક હોવી જોઈએ. તમારા વળતરમાં વૃદ્ધિ થાય, તમારા જોખમો ઓછામાં ઓછો થાય, અને તમે સમૃદ્ધ બનો એવી આશા રાખું છું.

ચાવીરુપ તારણો

- અસ્કયામતની ફાળવણી એટલે તમારા નાણાંને સારી રીતે વિચાર કરીને નક્કી કરેલા સંયોજનમાં શ્રેષ્ઠ જગ્યાએ રોકવા.
- તમારા મિશ્રણમાં વૈવિધ્ય હોવું જોઇએ જેથી જોખમમાં ઘટાડો થાય.
- અસ્કયામત ફાળવણીનો નિર્ણય લેતી વખતે તમારા સમયગાળાને નિર્ધારિત કરો.
- તમારી અસ્કયામત ફાળવણીમાં ઈક્વિટીનો હિસ્સો 100ના આંકડામાંથી તમારી વયનો આંકડો બાદ કરવાથી જે સંખ્યા મળે એટલો હોવો જોઇએ, પણ તમારી જોખમ લેવાની ક્ષમતાની પણ અહીં સ્પષ્ટ સમજ હોવી જરૂરી છે.
- વિવિધ ફાળવણીમાં જોખમ અને વળતરનું સ્તર પણ જુદું-જુદું હોય છે.
- નિયમિતપણે ફાળવણીનું પુનઃસંતુલન અને સમીક્ષા કરો.

દસમું પગલું

એસેટ કલાસને સમજો

આ પગલામાં ચાલો આપણે અસ્ક્યામતો (એસેટ્સ) ના, શું, કેમ અને શા માટેને સમજવાનો તથા તમારા નાણામાં લાગણીશીલ થઈ ને નહીં પણ બુદ્ધિપૂર્વક કઈ રીતે કઇ રીતે વધારો કરવો તે સમજવાનો પ્રયાસ કરીશું. તો શરૂઆતથી શરૂ કરીએ. અસ્ક્યામતના પ્રકાર કયા-કયા છે?

એસેટ	લિક્વિડ	પબ્લિક લિસ્ટેડ ઇક્વિટીઝ	
		મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડસ	ઇક્વિટી મ્યુચ્યઅલ ફન્ડસ
			ડેબ્ટ મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડસ
			હાઇબ્રીડ મ્યુચૂઅલ ફન્ડસ
			એક્સચેન્ડ ટ્રેડેડ ફન્ડસ
			ફન્ડ, ઓફ ફન્ડસ
		ઇક્વિટી ઇન્વેસ્ટમેન્ટના અન્ય સાધનો	પોર્ટફોલિયો મેનેજમેન્ટ સ્કિમ્સ
			ઓલ્ટરનેટિવ ઇનવેસ્ટમેન્ટ સ્કિમ્સ
		ફિક્સડ ઇન્કમ સ્કિમ્સ	કોર્પોરેટ બોન્ડ
			ગવર્નમેન્ટ બોન્ડસ
			ફિક્સ્ડ ડિપોઝિટ્સ
	ઇલલિક્વિડ	રિઅલ એસ્ટેટ	
		રોકાણના વિકલ્પો	આર્ટ અથવા એન્ટિક
			સોનુ
			પ્રાઇવેટ ઇક્વિટી
			વેન્ચર કેપિટલ
			હેજ ફન્ડસ
			કોમોડિટીઝ
		વીમો	

વાસ્તવિક સમયમાં મૂલ્ય ધરાવતી અને તરત રોકડમાં રૂપાંતરિત થઇ શકતી તથા સરળતાથી વેચી શકાતી અસ્ક્યામતને લિકવિડ એસેટ કહેવામાં આવે છે. બીજી તરફ, સરળતાથી રોકડમાં તબદીલ ન કરી શકાતી અસ્ક્યામત ઇલલિકવિડ એસેટ કહેવાય છે.

પબ્લિક્લી- લિસ્ટેડ ઇક્વિટીઝ

અનેક લોકો શૅર બજારને કેસિનો સમજે છે. અંદર જાવ, સટ્ટો લગાડો, થોડુંક જીતો - થોડુંક હારો અને બહાર નીકળી જાવ. ઘણી વાર, છેલ્લે યોજાયેલી કોઈ ગેટ-ટુ-ગેધરમાં મળેલા કોઈ બની-બેઠેલા શૅરબજારના ગુરુએ આપેલી માહિતીના (ટિપ્સ) આધારે દાવ લગાડતા હો છો. આ ગુરૂઓએ કેટલાક 'ગરમાગરમ' શૅરમાં દાવ લગાડીને 'સારા એવા પ્રમાણમાં નાણા' બનાવી લીધા છે અને હવે પોતાના મિત્રોને પણ પોતાની સાથે જોડાવવા ઇજન આપી રહ્યા હોય છે. તમે વિચારો છે કે, આમાં શું મોટી વાત છે, અને તમે પણ કૂદી પડો છો.

મોટા ભાગના સમયે આ વિચાર લગભગ ખોટો જ હોય છે. આ કારણસર જ મોટા ભાગના લોકો શૅર બજાર માટે સૂગ ધરાવતા હોય છે. તેઓ તંત્ર સાથે રમવાની કોશિશ કરે છે, સટ્ટો રમવાની કોશિશ કરે છે, અને પછી જે મળવાની આશા હતી તેના કરતાં અનેક ગણું વધુ ગુમાવે છે. અને એ પછી ક્યારેય શૅર બજારનું નામ સુદ્ધાં ન લેવાના સમ લઈ લે છે. પણ આ ભાવનાત્મક પ્રતિક્રિયા થઇ, તાર્કિક ચર્ચા ધરાવતો અભિગમ નહીં.

શૅર બજારમાં બરબાદ થઈ ગયેલાઓના અને પોતાની જીવનભરની બચત ગુમાવી દેનારા લોકોની અનેક વાતો સાંભળવા મળે છે, પણ આ કિસ્સાઓમાં એક વાતનો ઉલ્લેખ કરતી નથી કે આ લોકો સટ્ટો રમતા હતા, કદાચ નબળી ગુણવત્તા ધરાવતી કંપનીના શૅર ખરીદતા હતા અને રોકાણને લાંબા ગાળા માટે પકડી રાખતા નહોતા. આવું જ એક બીજું તારણ જોઇને તમને આશ્ચર્ય થશેઃ ભારતીયો શૅર બજારમાં માહિતગાર રહી ને નિર્ણયો લેતા નથી. ભારતીય રોકાણકારો પર ડેટા કરતાં લાગણીઓની અસર વધુ જોવા મળે છે એવું અભ્યાસો દ્વારા સ્પષ્ટ થયું છે. તેઓ મોટે ભાગે ધ્યાન-ખેંચનારા શૅર જ ખરીદે છે. બજારમાં ટૂંકા ગાળાની મંદી આવે તો તેઓ ચિંતિત બની જાય છે અને વેચવા ધસારો કરે છે અને નુકસાન કરે છે.

માર્ક ટ્વેઈન રમૂજમાં કહેતા કે, "ઓક્ટોબરઃ શૅર બજારમાં સટ્ટો કરવા માટેનો આ અત્યંત ખતરનાક મહિનો છે. એવા બીજા મહિનાઓ જુલાઇ, જાન્યુઆરી, સપ્ટેમ્બર, એપ્રિલ, નવેમ્બર, મે, માર્ચ, જૂન, ડિસેમ્બર, ઓગસ્ટ અને ફેબ્રુઆરી." જો તમે ધ્યાનથી જોશો તો આમાં કેલેન્ડરમાંના બારે ય મહિનાના નામનો સમાવેશ થઇ જાય છે. પણ અહીં મહત્ત્વનો શબ્દ છે "સટ્ટો". સટ્ટો કરવા માટે સારો સમય કયારેય હોતો નથી પણ રોકાણ કરવાનો માટે કોઈપણ સમય સારો જ હોય છે.

ભારતમાં પબ્લિક કંપનીના શૅરનું ટ્રેડિંગ મુખ્ય ભારતીય સ્ટોક એક્સ્ચૅન્જઃ બૉમ્બે સ્ટોક એક્સ્ચૅન્જ અને નેશનલ સ્ટોક એક્સ્ચૅન્જ અથવા બંનેમાં થાય છે. જાણીને

આશ્ચર્ય થશે કે ઇક્વિટી માલિકીમાં રિયલ એસ્ટેટને બાદ કરતાં ભારતીય પરિવારની સંપત્તિનો માત્ર છ ટકા હિસ્સો છે. આ ખૂબ જ નીચી ટકાવારી છે. જ્યારે અમેરિકામાં વ્યક્તિના પોર્ટફોલિયોમાં શૅરનો હિસ્સો 45 ટકા હોય છે. છેલ્લા વીસ વર્ષમાં બૉમ્બે સ્ટોક એક્સ્ચૅન્જનો સેન્સેક્સ છવ્વીસ ગણો વધ્યો હોવા છતાં શૅર માલિકીનો આટલો નીચો દર ખરેખર ભૂલ જ છે. કેમ કે લાંબા ગાળે ફુગાવાને માત કરવામાં શૅર મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવે છે. પારંપારિક રીતે જો શૅરને લાંબા સમય માટે રાખવામાં આવે તો તે ઊંચા દરનું વળતર આપે છે. એ જ પ્રમાણે તેમાં જોખમ પણ ભારોભાર રહેલું છે.

જ્યારે તમે પબ્લિક લિસ્ટેડ કંપનીના શૅર (આ પુસ્તકમાં કેટલીક જગ્યાએ મેં આનો ઉલ્લેખ સ્ટોક તરીકે કર્યો છે તે આ જ)ખરીદો છો ત્યારે તમે કંપનીનો નાનો હિસ્સો જ ખરીદો છો. તમે શૅર ખરીદો છો ત્યારે પબ્લિક લિસ્ટેડ કંપનીના સહમાલિક બનો છો. આથી કંપની જ્યારે સારું કરે છે ત્યારે તમે પણ સમૃદ્ધ બનો છો. જો કંપની મુશ્કેલીમાં મૂકાય તો તમારા શૅરનું મૂલ્ય પણ નીચે જાય છે. તમે કંપનીમાં શૅર ધરાવો છો એટલે તેના નફામાં હિસ્સો મેળવવાના તમે હકદાર બનો છો. કંપની આ નફો તમને ડિવિડન્ડ કે બોનસ શૅરના રૂપે આપે છે, અથવા નફાનું પુનઃરોકાણ કરે છે જેથી શૅરના મૂલ્યમાં વધારો થાય. અહીં સુધી તો બધું બરાબર છે.

તો, શૅર લેવામાં અચકાવવાનું કારણ શું ? વેલ, આપણે ભારતીયો માટે સુરક્ષા પહેલી આવે છે. મહદ્અંશે આપણે જોખમી રોકાણ કરતાં સુરક્ષિત રોકાણને જ પસંદ કરીએ છીએ અને સુરક્ષિત રોકાણ (મોટે ભાગે ફિક્સ્ડ ડિપૉઝિટ્સ) માત્ર કરની દૃષ્ટિએ જ બિનઅસરકારક નથી બલ્કે ફુગાવા વિરુદ્ધ વાડ ઊભી કરવામાં પણ ખરાબ છે તે વાસ્તવિકતાને પણ અવગણીએ છીએ. આપણે ભારતીયો જમીન, રિયલ એસ્ટેટ અને સોનું (બુલિયન અથવા દાગીના) જેવી નક્કર અસ્કયામતમાં રોકાણ કરવું પણ ગમે છે, પણ આપણે એ ભૂલી જઇએ છીએ કે આવી અસ્ક્યામતને લિકવિડેટ (વેચવામાં) કરવામાં કયારેક ખૂબ મુશ્કેલી ઊભી થતી હોય છે.

પ્રમાણિકપણે કહું તો, કોઇપણ વ્યક્તિ (આ કહેનાર તરીકે મારું નામ આપી શકો છો) બજારની રુખ વિશે કયારેય આગાહી કરી શકે નહીં. મારી સલાહઃ અખબારોના મથાળાંને અવગણો. નોબેલ પારિતોષિક વિજેતા અર્થશાસ્ત્રી પૉલ સેમ્યુઅલ્સનની વાત સાંભળો, તેઓ કહે છે, “રોકાણ કરવું એ ભીના રંગને સૂકાતા જોવા કે ઘાસને ઊગતું જોવા સમાન છે. જો તમને રોમાંચ જોઇતો હોય તો 800 અમેરિકન ડોલર લઇ લાસવેગાસ પહોંચી જાઓ.” સેમ્યુઅલ્સન જે રીતે વિચારે છે એ મને ગમે છે. આ તબક્કે તમારે બે વસ્તુ કરવી જોઈએ.

- એસેટ ક્લાસ તરીકે ઈક્વિટી વિશેની મૂળભૂત સમજ વિકસાવો. વળતરનું ચાલકબળ શું છે? બજારના મૂલ્યાંકનો સસ્તા છે કે મોંઘા?
- રોકાણ માટેનો તમારો સમયગાળો નક્કી કરો. જો તમારો સમયગાળો લાંબો (આઠથી દસ વર્ષ) હોય તો કૂદી પડો. પણ જો તે ટૂંકો (બેથી ત્રણ વર્ષ) હોય તો શૅરમાં રોકાણ કરવાનું ટાળવું એવી સલાહ હું આપું છું.

તમે કયારેય કંપનીનો એન્યુઅલ રિપોર્ટ વાંચ્યો છે? એન્યુઅલ રિપોર્ટ દેખીતી રીતે તો નીરસ દસ્તાવેજ લાગે પણ જો તમે તેને ખોલીને જુઓ તો અંદરની રસપ્રદ માહિતી જોઇને તમે ચકિત થઇ જશો. તમે જે કંપનીના શૅર ખરીદવા ઇચ્છતાં હો તેના વિશેની વધુ જાણકારી મેળવવાનું આ મહત્ત્વનું સાધન છે. મોટા ભાગના એન્યુઅલ રિપોર્ટ ઓનલાઇન ઉપલબ્ધ હોય છે. સારી કંપનીઓ એન્યુઅલ રિપોર્ટ દ્વારા તમારી તરફ માત્ર નિરસ આંકડા નથી ફેંકતી બલ્કે પોતાના કામકાજ અને દેખાવનું વિસ્તૃત વર્ણન રજૂ કરવાનું સરસ કામ પણ કરતી હોય છે.

ભારતના જોન મેનાર્ડ કેઈન્સ

સ્પિરિટ બનાવતી વિશ્વની સૌથી મોટી કંપની ડિએગોએ 2014 માં વિજય માલ્યાની યુનાઇટેડ સ્પિરિટ લિમિટેડ (યુએસએલ) ના વધારાના 26 ટકા હિસ્સો મેળવવાની ખુલ્લી ઑફર મૂકી ત્યારે મુંબઇના એક પ્રૉફેસર અણધારી રીતે જ રૂ.450 કરોડ મેળવીને પૈસાદાર બની ગયા હતા.

પ્રૉફેસર શિવાનંદ માનકેકર યુએસએલમાં 14.89 લાખ શૅર સાથે 1.02 ટકા માલિકી ધરાવતા સૌથી મોટા રિટેલ રોકાણકાર હતા. હજી પણ પ્રૉફેસર માનકેકરની જીવનશૈલી કરકસરવાળી છે. તેઓ માટુંગામાં 1,200 ચોરસ ફૂટના ત્રણ બેડરૂમવાળા ફ્લેટમાં પત્ની, પુત્ર અને પુત્રવધૂ સાથે રહે છે અને હ્યુંડાઇ સેન્ટ્રો કાર ચલાવે છે. અહીં અદભુત વાત એ છે કે લગભગ અનામી એવા આ પ્રૉફેસર શૅરબજારના જૂના જોગી છે. 2002 માં તેમણે પેન્ટાલૂનના શૅરમાં રૂ.100 કરોડ બનાવ્યા હતા. આ શૅરનું મૂલ્ય એક કરોડ રૂપિયા હતું ત્યારે તેમણે એ ખરીદ્યા હતા.

માનકેકરે અબજોપતિ બૅન્કર ઉદય કોટકને જમનાલાલ બજાજ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ મેનેજમેન્ટમાં ભણાવ્યા છે અને હજુ પણ આ સંસ્થામાં તેમનું અધ્યાપનનું કામ ચાલુ જ છે. ભારતીય મૂડી બજારની બહાર ભાગ્યે જ કોઇ માનકેકરને ઓળખે છે. ભારતના ટોચના બાર ખાનગી રોકાણકરોમાં તેઓ એકમાત્ર શિક્ષક છે. જે લોકો તેમને જાણે છે તેઓ તેમની વર્તમાન વર્થ રૂ.1000 કરોડની હોવાનું કહે છે.

માનકેકરની ચાલને ઝીણવટથી જોનારા એક નિકટવર્તીનું કહેવું છે કે ઉચ્ચ પરફોર્મન્સ ધરાવતાં થોડા શૅર સાથે તેઓ સંકેન્દ્રિત પોર્ટપોલિયોમાં વિશ્વાસ રાખે છે. તેઓ શૅરના પરફોર્મન્સનો અભ્યાસ કરીને પછી જ ખરીદે છે અને સતત પોતાના રોકાણમાં વધારો કરતા રહે છે. સમયાંતરે તેઓ પોતાના પોર્ટફોલિયોમાંના પરફોર્મ ન કરતા શૅર્સને દૂર કરી દે છે.

મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ

વૈવિધ્યસભર પોર્ટફોલિઓમાં રોકાણ કરવાનો સરળ રસ્તો મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ છે. મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ અનેક રોકાણકારો પાસેથી નાણા લઇને લાયક મેનેજર્સ દ્વારા પસંદ કરાયેલા શૅર, બૉન્ડસ અને તે સંબંધિત સાધનોમાંથી પોર્ટફોલિયો તૈયાર કરે છે. આમ મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ તમને શૅર, બૉન્ડસ અથવા અન્ય એવી સિકયોરિટીઝ ખરીદવાની મંજૂરી આપે છે જે તમે એકલા હોત તો કદાચ ખરીદી શક્યા ન હોત. મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સનો મુખ્ય ફાયદો એ છે કે તે સાવ નાની રકમ સાથે તમને તમારૂં જોખમ વિવિધ રોકાણોમાં વિભાજિત કરવાની છૂટ આપે છે.

એસેટ મેનેજમેન્ટ કંપની દ્વારા લોન્ચ કરાવામાં આવેલા ઉત્પાદનો મારફત મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સને પણ નિયંત્રિત કરવામાં આવે છે પણ તે અગાઉ નિયમનકારો પાસેથી મંજૂરી મેળવવી પડે છે. આ પગલાંને લીધે નાના રોકાણકારોનું હિત સલામત રહેવાની ખાતરી રહે છે.

મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સના મૂળભૂત પાંચ પ્રકાર છે, જે આ રહ્યાઃ

- **ઇક્વિટી મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ** જે માત્ર કંપનીના શૅર્સમાં રોકાણ કરે છે.
- **ડેબ્ટ મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ** જે વિવિધ પ્રકારના ફિકસ્ડ ઇન્કમ સાધનોમાં રોકાણ કરે છે.
- **હાઇબ્રીડ મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ** જે શૅર અને ફિકસ્ડ ઇન્કમ સાધનોનું સંયોજન કરીને રોકાણ કરે છે.
- **એક્સ્ચેન્જ ટ્રેડ ફન્ડ્સ** (અથવા ઇટીએફ) જે નીચા દરે નિફટી કે સેન્સેક્સ જેવા સૂચકાંકનું પ્રતિબિંબ દર્શાવે છે.
- **ફન્ડ્સ ઑફ ફન્ડ્સ** આમાં ઉપરના ચારે પ્રકારનો સમન્વય હોઈ શકે છે.

મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સના અનેક ફાયદા છે, જે તેને આકર્ષક રોકાણનો વિકલ્પ બનાવે છે, તેની ચર્ચા આપણે આગળ જતાં કરીશું, જો કે, છેલ્લા થોડા વર્ષોમાં ઇક્વિટી મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સસમાં મોટા પ્રમાણમાં ધસારો જોવા મળ્યો હોવા છતાં ભારતમાં

મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સનો પેસારો અત્યંત ધીમો છે. નેલ્સનના અહેવાલ મુજબ, શહેરમાં રહેતા ભારતીયોમાંથી માત્ર નવ ટકા પરિવારો જ મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સસમાં રોકાણ કરે છે. આનું મુખ્ય કારણ છે, ભારતીય ગ્રાહકોમાં આર્થિક સાક્ષરતાનું નીચું પ્રમાણ જેના કારણે અનેક ગેરમાન્યતાઓ ફેલાય છે.

પાયાવિહોણી માન્યતાઓ માટે મારામાં જરાય ધીરજ નથી. મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સના ચોક્કસ લાભ અને ગેરલાભ છે અને નીચે જણાવેલા મુદ્દાઓ ધ્યાનમાં લઇને મગજને સ્વસ્થ રાખીને રોકાણ અંગેનો નિર્ણય લેવાનું મારૂં સૂચન છે. મુખ્ય ફાયદા આ રહ્યાઃ

- **સ્વયંસંચાલિત વૈવિધ્યઃ** તમે જો રોકાણની શરૂઆત કરી રહ્યા છો અને તમારી પાસે માત્ર થોડાક હજાર રૂપિયા છે તો ઉચ્ચ વૈવિધ્યતા ધરાવતો પોર્ટપોલિયો તૈયાર કરવો લગભગ અશક્ય છે. આથી બધાં જ ઇંડા એક ટોપલીમાં મૂકવાનું ટાળવામાં મ્યુચ્યુઅઅલ ફન્ડ્સ તમારી મદદ કરે છે.
- **વ્યવસાયિકો દ્વારા વ્યવસ્થાપનઃ** જયારે તમે મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સના યુનિટ્સ ખરીદો છો ત્યારે તમારા રોકાણની સંભાળ ખાસ પ્રકારના સંશોધનો અને વિશ્લેષણ જેમની પહોંચમાં હોય એવા નિષ્ણાતો દ્વારા લેવાતી હોવાનો લાભ મળે છે.
- **રુપી-કોસ્ટ-એવરેજિંગઃ** મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સસ, સિસ્ટમેટિક ઇન્વેસ્ટમેન્ટ પ્લાન (અથવા એસઆઈપી) જે રુપી-કોસ્ટ-એવરેજિંગ તરીકે ઓળખાય છે, તેના દ્વારા રોકાણ કરે છે. આનો સરળ અર્થ એ થયો કે, એકસમયે અને એકસાથે શૅર બજારમાં ખરીદી કરવાને બદલે નિયમિત રીતે અને સુનિશ્ચિત રોકાણ કરવું.
- **પારદર્શિતાઃ** મ્ચ્યુઅલ ફન્ડ્સસ નિયમિત રીતે ઘણી બધી માહિતી જાહેર કરે છે. તેઓ હાથમાં રહેલા શૅર કે બૉન્ડસ, ખર્ચ અને ફી તથા વિવિધ સમયગાળા દરમિયાન વળતર વિશે સ્પષ્ટ હોય છે.
- **લિક્વિડિટીઃ** ફન્ડ્સની નેટ એસેટ વેલ્યુ (એનએવી) પર શૅર બજાર બંધ થાય છે ત્યારે તમામ મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ તમને દરરોજ ફન્ડ્સ યુનિટની ખરીદી કે વેચાણ કરવા દે છે. આનો અર્થ એ થયો કે તમે સહેલાઇથી કોઇપણ સમયે તમારા ફન્ડ્સને વેચી શકો છો.

ચાલો હવે કેટલાક ગેરફાયદા વિશે પણ જાણીએઃ

- **ખર્ચનો ગુણોત્તરઃ** કયારેક ફન્ડ્સમાં સમાવવામાં આવેલી ફી ખાસ્સી વધારે હોય છે. ઓછી ફીનો સીધો સંબંધ સારું પરફોર્મ કરતા ફન્ડ્સ સાથે હોય છે એ યાદ રહે. વિશ્લેષકોની ટીમ અને ફન્ડ મેનેજર્સને ઊંચી ફન્ડ ફી ચૂકવે છે જેથી તેઓ શ્રેષ્ઠ રોકાણને પસંદ કરવાનો પ્રયાસ કરી શકે. ફન્ડે આ લોકોને ચૂકવણી કરવાની હોવાથી તેઓ રોકાણકાર પાસેથી ઊંચી ફી વસુલે છે. આની સામે જો વળતર પણ સતત ઊંચું જ મળે તો કોઈ વાંધો નથી, પંરતુ દર વખતે એવું હોતું

નથી. આ જ કારણસર, સમય પસાર થવા સાથે, નીચું ફી ફન્ડ જે પોતાની શ્રેણીઓમાંથી શ્રેષ્ઠ રોકાણને પસંદ કરવાને બદલે રોકાણની સંપૂર્ણ શ્રેણી જ ખરીદી લે છે, તેનું વળતર ઘણું ઊંચું હોય છે. ફન્ડ્સ ખરીદતાં પહેલા તેના માહિતીપત્રમાં ફન્ડ્સના ખર્ચ ગુણોત્તર (એક્સપેન્સ રેશિયો) પર નજર નાખવી.

- **ખોટી વૈવિધ્યતા:** ઘણા લોકો આઠથી દસ વિવિધ મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સની માલિકી ધરાવીને વિચારતા હોય છે કે તેમણે જુદી જુદી જગ્યાએ રોકાણ કર્યું છે. પણ તમે જયારે આ મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સની વિગતોની અંદર જોશો તો જાણવા મળશે કે આ બધા એકસરખા શૅર્સ અને બૉન્ડ્સ ધરાવે છે. આથી તમારી જાણ બહાર જ, તમારી પાસેએક કરતાં વધુ ફન્ડ્સ હોવા છતાં ઉચ્ચ પ્રમાણમાં એક જ પ્રકારના શૅર્સની માલિકી ધરાવતાં હો એવું અંતે બની શકે છે.

ન્યૂ ફન્ડ ઑફર્સ શું છે? ન્યૂ ફન્ડ ઑફર (એનએફઓ) એસેટ મેનેજમેન્ટ કંપની દ્વારા નવા ફન્ડની યોજના હોય છે. મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સની દુનિયામાં આને આઇપીઓ જેવી ગણવામાં આવે છે. ધ્યાનમાં રાખો કે સ્વીકૃત ફન્ડ્સનું મૂલ્યાંકન તેના ટ્રેક રેકોર્ડ દ્વારા કરી શકાય છે જયારે તમે નવા ફન્ડમાં રોકાણ કરો છો ત્યારે તમારે અજાણ્યા પાણીમાં ઉતરવાનું હોય છે. આથી ફન્ડ મેનેજર કોણ છે એ શોધી કાઢવું એવું મારૂં તમને સૂચન છે. જો ફન્ડ મેનેજરનો ટ્રેક રેકોર્ડ સારો હશો તો તમારી શરૂઆત પણ સારી જ થશે.

નીચી નેટ એસેટ વેલ્યુ (એનએવી)ની માન્યતાને પણ મહેરબાની કરીને અવગણો. તમે ઘણીવાર સાંભળ્યું હશે કેઃ 10ની એનએવી ધરાવતું ફન્ડ્સ એ 100ની એનએવી ધરાવતાં ફન્ડ્સની તુલનાએ સસ્તું છે. સત્યથી કશું જ વેગળું હોતું નથી. એનએવીના ઊંચા કે નીચા આંકડાની પરફોર્મન્સ પર કોઇ અસર થતી નથી. તેના બદલે એનએવીમાં સમયાંતરે થતાં વધારાની ગતિ પર નજર રાખો.

અન્ય ઇક્વિટી રોકાણ માધ્યમો

મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ અને ઇક્વિટી ઉપરાંત અન્ય વૈવિધ્યસભર રોકાણ સાધનો દ્વારા પણ રોકાણ કરી શકાય છે. જો કે, આ સાધનોનો ઉપયોગ સામાન્ય રીતે અનુભવી રોકાણકાર જ કરે છે.

આમાંના બે વિશે ટૂંકમાં જાણી લઈએઃ

- **પોર્ટફોલિયો મેનેજમેન્ટ સ્કીમ્સ (પીએમએસ):** પીએમએસ એ સીધા ઇક્વિટી પોર્ટપોલિયો છે જે વિવિધ પોર્ટપોલિયો મેનેજર્સ દ્વારા ચલાવવામાં આવે છે. દરેક વ્યક્તિગત ગ્રાહકને અનુરૂપ હોય એવી પીએમએસ વ્યૂહરચના ઘડવામાં

આવે છે. પીએમએસમાં રોકાણનો અનુભવ અને સમજ થોડી વધુ પ્રમાણમાં હોવી જરૂરી હોવાથી નિયમનકારોએ આ ઉત્પાદન માટે લઘુતમ રોકાણ માપદંડ બનાવ્યા છે. સામાન્ય રીતે ઊંચી નેટ વર્થ ધરાવતાં રોકાણકારો પીએમએસને પસંદ કરતા હોય છે.

- **અલ્ટરનેટ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ ફન્ડ્સ (એઆઇએફ):** ભારતીય બજારમાં એઆઇએફે તાજેતરમાં જ પ્રવેશ કર્યો છે. આ પણ પોર્ટફોલિયો મેનેજર્સ દ્વારા ચલાવાતાં સ્પેશિયલાઇઝ્ડ પોર્ટફોલિયો હોય છે જેનો હેતુ બજારના તમામ ફાયદા અંકે કરવાનો હોય છે. આથી તેઓ વ્યુતપન્ન (ડેરિવેટિવ્સ) વાપરવા માટે પણ મુક્ત હોય છે. એઆઇએફમાં પણ રોકાણનું ઊંડું જ્ઞાન અને અનુભવ હોવો જરૂરી છે. સંસ્થાઓ તથા ઊંચું નેટ વર્થ ધરાવતી વ્યક્તિઓ જ આમાં પડે છે.

તો, ડિરેક્ટ શૅર વિ. મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સમાંથી તમે કયા રસ્તે જવાનું પસંદ કરશો? ડિરેક્ટ ઈક્વિટી અને ઇક્વિટી મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સના પોતપોતાના ફાયદા અને ગેરફાયદા છે. આ બંને વચ્ચે પસંદગી કઇ રીતે કરવી? નીચેના મુદ્દા પર ધ્યાન આપો:

- રોકાણની શરૂઆત કરી રહ્યા હોય એવા લોકો માટે મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ સારો વિકલ્પ છે. અનુભવ લેવા માટે મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ સારો માર્ગ છે. શૅરમાં સીધું રોકાણ કરવા કરતાં મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ લેવાથી ઓછી મહેનત, ઓછો સમય, ઓછો અનુભવ અને ઓછી નિષ્ણાંત માહિતી છતાં સારું વળતર મળે છે.
- ઇક્વિટિઝ જટિલ હોય છે. તેમાં ક્ષેત્રો, ઉદ્યોગો, કદ, નાણાકીય માળખું, પ્રમોટરના ટ્રેક રેકોર્ડ્સ, સ્પર્ધાત્મક વલણ અને ગૂંચવી નાખે તેવી વ્યૂહરચના ધરાવતું ઘણી બધી બાબતો હોય છે. સારા ફન્ડ હાઉસના ફન્ડમાં તમે રોકાણ કરો છો ત્યારે ત્યાં આ બધી બાબતો પર ધ્યાન આપવા સમર્પિત સંશોધન વિભાગ હોય છે.
- કોઈ ચોક્કસ કંપનીના વિકાસને અનુસરવામાં તમને રસ હોય તો તે કંપનીના શૅરમાં રોકાણ કરવાનો વિચાર કરો. ફન્ડ્સની જેમ શૅરમાં ફી હોતી નથી. એટલું જ નહીં, એક વર્ષ બાદ તમને કરમુક્ત ડિવિડન્ડ અને બોનસ પણ મળે છે.
- ઇતિહાસ સાક્ષી છે કે લાર્જ-કૅપ બ્લુ ચીપ કંપનીમાં યોગ્ય કિંમતે કરેલું રોકાણ લાંબા ગાળામાં ભાગ્યે જ ખોટું પડયું હશે. જો તમારી જોખમ લેવાની ક્ષમતા સારી હોય તો તમે સ્મોલ-કૅપ કે મીડ-કૅપ સ્ટોક્સમાં પણ રોકાણ કરી શકો છો કેમ કે આવતીકાલે આ કંપનીમાં પણ લાર્જ-કૅપ બ્લુ ચીપ બનવાની સંભાવના રહેલી છે.
- શૅર ઊંચા વળતરનું વચન આપે છે. તમે વધુ જોખમ લો અને તમારા પોર્ટફોલિયોને અસ્થિરતાના હવાલે કરી દો તો ઊંચું વળતર મેળવવાની શક્યતાઓ પણ વધી જાય છે. પણ ફરીવાર, તમને અંગત રીતે શૅરમાં રસ હોય અથવા તમારી પાસે સારો રોકાણ સલાહકાર હોય તો જ આ પ્રયાસ કરવો.

ટૂંકમાં કહીએ તો, તમે ઈક્વિટીમાં પહેલી વાર રોકાણ કરવાના હો તો, મ્યુચ્યુઅલ ફંડ્સથી શરૂઆત કરો. તમે શીખતા જાવ અને તમનેન અનુભવ મળતો જાય તેમ, તમે લાંબા ગાળાનો ડિરેક્ટ શૅર્સનો પોર્ટફોલિયો નિર્માણ કરવાનું શરૂ કરી શકો છો.

ફિક્સ્ડ ઇન્કમ સ્કીમ્સ

ફિક્સ્ડ ઇન્કમ એટલે શું? બહુ સરળ છે. રોકાણ પર સ્ટાન્ડર્ડ (અથવા થોડા કે ઘણા અંશે અંદાજ લગાડી શકાય એવા) દરે મળતાં વળતરની થતી આવકને ફિક્સ્ડ ઇન્કમ કહેવામાં આવે છે. ફિક્સ્ડ ડિપોઝિટ્સ, કોર્પોરેટ અને સરકારી બૉન્ડસ ફિક્સ્ડ ઇન્કમના ઉદાહરણ છે.

તો બૉન્ડ એટલે ચોક્કસ શું? બૉન્ડ વિશે સમજવાનો સરળ રસ્તો તેને લોન જેવા ગણવાનો છે. તમે બૉન્ડ્સમાં રોકાણ કરો છો ત્યારે તમે કંપની કે સરકારને પૈસાનું ધિરાણ કરો છો. આ લોનના વળતર રૂપે બૉન્ડ જારી કરનાર તમને લોનના સમયગાળા માટે વ્યાજ આપે છે. બૉન્ડ્સ તમને નિયમિત અને સ્થિર વળતર આપે છે કેમ કે સમયગાળો પૂરો થયા બાદ તમને કેટલા નાણા મળશે એ વિશે તમને જાણકારી હોય છે. વળી મુદત પૂરી થતાં તમને તમારી મુદ્દલ પણ પાછી મળે છે.

ભારતમાં ફિક્સ્ડ ઇન્કમનું ચલણ વધારે છે કેમ કે ભારતીય રોકાણકારોને સુરક્ષાની ચિંતા સૌથી વધુ હોય છે. નિયમિત વળતર, પછી ભલેને તે ઓછું કેમ ન હોય, તેનું વચન આપતાં રોકાણ પ્રત્યે તેઓ આકર્ષાય છે. આ વલણને કારણે ભારતીય રોકાણકારો મોટા ભાગે ફિક્સ્ડ ડિપૉઝિટ્સ, ઇપીએફ, પીપીએફ, આઇવીપી, એનએસએસ, એનએસસી અને એલઆઇસી પોલિસી (સૌથી વધુ પસંદ કરાતો વિકલ્પ) જેવા વિકલ્પો પસંદ કરવા પ્રેરાય છે. યુએસ ટ્રૅઝરીના શરૂઆતના સેક્રેટરીઝમાંના એક એન્ડ્રુ મેલોન રમૂજમાં કહેતા, “જેન્ટલમેન બૉન્ડને પસંદ કરે છે.” લાગે છે આ બાબત ભારતીયોને ચોક્કસપણ બંધબેસે છે.

જો કે, છેલ્લા થોડા વર્ષો દરમિયાન બૅન્કના વ્યાજ દર ઘટતા જાય છે અને ફુગાવાના દર કરતાં સમાન્ય રીતે ઓછા રહે છે. આ સ્થિતિમાં તમારા નાણાના મોટા ભાગના હિસ્સાને બૅન્કમાં ફિક્સ્ડ ડિપૉઝિટ્સ રૂપે મૂકવા યોગ્ય છે? આપણી પાસે ફિક્સડ ઇન્કમનું સંપૂર્ણ ચિત્ર છે ખરૂં? ફિક્સ્ડ ઇન્કમ એસેટ તમને કયા પ્રકારનું વળતર આપે છે?

ફિક્સ્ડ ઇન્કમના પ્રકાર	સરેરાશ ઉપજ	મુદત	આધારચિહ્ન પોર્ટફોલિયો
કૉર્પોરેટ બૉન્ડસ, આઇસીડીસ, એફડી, આર્બિટ્રેજ	8.21%	2000–15	એનએસઇ બૉન્ડ ઇન્ડેક્સઃ કૉમ્પોઝિટ
ગવર્નમેન્ટ બૉન્ડસ	8.22%	2000–15	એનએસઇ બૉન્ડ ઇન્ડેક્સઃ ડેટેડ ગવર્નમેન્ટ સિક્યોરિટીઝ
સીડ, સીપી, લિક્વિડ	6.99%	2000–15	એનએસઇ બૉન્ડ ઇન્ડેક્સઃ ટ્રેઝરી બિલ
શૉર્ટ ટર્મ એમએફ	8.47%	2000–15	એનએસઇ બૉન્ડ ઇન્ડેક્સઃ શૉર્ટ ટર્મ
લૉંગ ટર્મ એમએફ	8.255%	2000–15	એનએસઇ બૉન્ડ ઇન્ડેક્સઃ લૉંગ ટર્મ
મિડ ટર્મ એમએફ	7.97%	2000–15	એનએસઇ બૉન્ડ ઇન્ડેક્સઃ મિડિયમ ટર્મ
ફિક્સ્ડ મેચ્યોરિટી પ્લાન (એફએમપીએસ)	વ્યાજ દર ચક્ર પર આધારિત	2000–15	

આ કોષ્ટક પરથી તમને સમજાશે કે ફિક્સ્ડ ઇન્કમ એસેટ ફુગાવાને માત કરવામાં કે તમારી સંપત્તિની ખરા અર્થમાં વૃદ્ધિ કરવામાં મદદ કરતા નથી. તો પછી ભારતીયોને ફિક્સડ ઇન્કમ એસેટ શા માટે ગમે છે? કેમ કે તેઓ આ વિશે કેટલીક ગેરમાન્યતાઓમાં વિશ્વાસ ધરાવતાં હોય છે. આ માન્યતાઓ આ રહીઃ

- **ફિક્સડ ઇન્કમમાં બધું "ફિક્સ્ડ" રહે છેઃ** "ફિક્સ્ડ" શબ્દ ગેરમાર્ગે દોરનારો હોઈ શકે છે. શું તમે જાણો છો ખરા કે જયારે વ્યાજ દર ઘટે છે, બૉન્ડની કિંમત વધે છે અને જ્યારે વ્યાજ દર વધે છે ત્યારે બૉન્ડની કિંમત ઘટે છે? જો આ વાતથી તમે વાકેફ ન હો અને વ્યાજ દર વધારાનું ચક્ર ચાલતું હોય ત્યારે તમે રોકાણ વેચી નાખો તો બૉન્ડનું મૂલ્ય ઓછું મળે છે.
- **ટૅક્સ- ફ્રી બૉન્ડ સંયોજિત (કમ્પાઉન્ડેડ) વળતર આપે છેઃ** એક સામાન્ય ગેરસમજ છે કે ટૅક્સ-ફ્રી વળતર કમ્પાઉન્ડેડ વ્યાજ આપે છે. હકીકત એ છે કે, મોટા ભાગના ટૅક્સ- ફ્રી બૉન્ડ કૂપન્સ અથવા વાર્ષિક વ્યાજ ઓફર કરે છે આ કૂપનનું ફરી રોકાણ કરવા માટે રોકાણકાર જવાબદાર હોય છે.
- **ફિક્સ્ડ ડિપોઝિટ્સ જોખમમુક્ત હોય છેઃ** ફિક્સડ ડિપોઝિટ્સ એ બૅન્કને તમે આપેલી લોન છે. જો બૅન્ક ડિફોલ્ટ થાય તો લેણદારોના પૈસા ડુબી જાય છે. શિડયુલ્ડ કમર્શિયલ બૅન્કમાં ડિપૉઝિટરની એક લાખ રૂપિયા સુધીની રકમ પરત આપવાની ગૅરન્ટી ભારત સરકાર આપે છે. સહકારી બન્કો આ બાંયધરીનો હિસ્સો નથી.

આથી, દરેક રોકાણકાર અવઢવ અનુભવે છે. 'જો હું શૅરમાં રોકાણ કરૂં અને બજાર નીચે જશે તો મારે નાણા ખોવા પડશે અને જો રોકાણ નહીં કરું અને બજાર ઉપર જશે તો તેનો લાભ મને નહીં મળે.' આ સંઘર્ષમાં રોકાણકારે સંતુલન કઇ રીતે જાળવવું? વાસ્તવવાદી બનીને. આપણે જાણીએ છીએ કે કોઇપણ રોકાણ જોખમ

વગરનું હોતું નથી. જો તમારે રોકાણમાંથી લાભ જોઇતો હોય તો તમારે ગુમાવવાની શકયતાને પણ ધ્યાનમાં લેવી જોઇએ. નિખાલસતાથી કહું તો, બધી બાજુથી નુકસાન ટાળવાના ઉદ્દેશને પગલે બહુ ઓછું વળતર મળશે. હું કહીશ કે, વૈવિધ્યતા જ યોગ્ય અભિગમ છે. ઉતાર અને ચડાવ બંનેને તે સંતુલિત કરે છે.

સરખામણીએ વળતરનો દર નીચો હોવા છતાં કેટલીક એવી બાબતો પણ છે જેમાં શૅર કરતાં ફિક્સ્ડ ઇન્કમ સ્પષ્ટ વિજેતા તરીકે ઊભરે છે.

- **ખોવાનું ઓછું જોખમ:** લોન સાથે ખોવાનું જોખમ જોડાયેલું જ હોય છે. જો કે, સરકારી સિક્યોરિટીઝ અથવા સોવરજિન ડેબ્ટમાં ખાનગી ક્ષેત્રના ડેબ્ટ કરતાં પૈસા ગુમાવવાનું જોખમ ખાસ્સું ઓછું હોય છે. કૉર્પોરેટ બૉન્ડસમાં જોખમ વધારે હોય છે. જો કે, કંપની ફડચામાં જાય તો લેણદારોમાં બૉન્ડધારકોને અગ્રતાક્રમ મળે છે અને તેમને શૅરધારકો કરતાં વહેલી ચૂકવણી કરવામાં આવે છે.
- **બજારનું ઓછું જોખમ:** બૉન્ડ શૅર કરતાં એક મહત્ત્વના પાસામાં અલગ તરી આવે છે. શૅર પર નફો (અથવા નુકસાન) મેળવવા માટે તમારે તેને બજારમાં જે કિંમત હોય તે કિંમતે વેચવા પડે છે. જયારે મોટા ભાગના બૉન્ડમાં વળતરની તારીખ અને રકમ અગાઉથી નિયત કરેલા હોય છે. આથી બજારની અસ્થિરતા અને તરલતા પરના તમારા આધારને ખાસ્સો ઘટાડી નાખે છે. આ બાબત એવા લોકો માટે ફાયદાકારક સાબિત થાય છે જેમની પાસે અત્યારે રોકાણ કરવા રોકડ હોય અને ભવિષ્યમાં આ વાપરવા માટે નાણાની જરૂર કયારે પડશે તે અંગે જાણકારી હોય.

હવે આપણું ધ્યાન ઇલલિક્વિડ એસેટ તરફ વાળીએ.

હું સંપત્તિ વિશેનું પુસ્તક લખી રહ્યો છું, આમ છતાં જ્યારે પણ ગહન અને જટિલ બાબત સામે આવે છે ત્યારે ઇતિહાસ પર નજર દોડાવું છું. કલ્પના કરો કે, ઇ.સ. પૂર્વે 1000ના કોઈ ભારતીય મધ્યયુગીન સામ્રાજ્યમાં રહેતો માણસ ટાઇમટ્રાવેલ કરીને આજના દિવસમાં આવે છે અને મારા ટેબલ પર આ પુસ્તક તેને મળે છે. એકવીસમી સદીમાં માનવીએ પૈસા કમાવવા માટે કેવા વિચિત્ર અને જટિલ રસ્તાઓ શોધી કાઢયા છે તે જોઇને એ બચાડો તો બાવરો જ થઈ જાય. તે મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ, લાઇફ ઇન્સ્યોરન્સ, પ્રાઇવેટ ઇક્વિટી કે હેજ ફન્ડ્સને શું સમજી લેશે? એનો વિચાર મને થાય છે.

પણ આપણે ભૂતકાળનું મૂલ્ય ઓછું ન આંકવું જોઇએ. અત્યારે રોકાણના સાધનો બહુઆયામી બની ગયા છે પણ સંપત્તિ એકઠી કરવાની વૃત્તિ તો સદીઓથી માનવ ચેતનાનો હિસ્સો છે. શું તમે જાણો છો કે જૈન વેપારીઓ અને મૂડીવાદીઓ

મોગલ કાળમાં પણ મોટી સંખ્યામાં હતા? તેના કરતાં ઘણા અગાઉના કાળમાં, ચાણક્યના આર્થિક નીતિઓ વિશેના પુસ્તક *અર્થશાસ્ત્ર* માં પણ સંપત્તિની જરૂરિયાત અને તેને મેળવવાના વિવિધ રસ્તા વિશે જણાવવામાં આવ્યું છે. હું ઈતિહાસની વાત કરું છું કેમ કે આપણા પૂર્વજોને આધુનિક યુગની આર્થિક બજાર કદાચ જટિલ જણાય, પણ એ લોકો આપણી અત્યારની ચર્ચાના વિષય "ઇલલિક્વિડ એસેટ"થી સારી રીતે અવગત હતા.

ઇલલિક્વિડ એસેટના ઉદાહરણોમાં રિયલ એસ્ટેટ, એન્ટિક્સ, આભૂષણો, કલાકૃતિઓ, સિક્કા અને ટપાલ ટિકિટોનો સમાવેશ થાય છે. કેટલાક વિચિત્ર કે વિદેશી ઇલલિક્વિડ એસેટમાં વિન્ટેજ કાર, વાઇન, દુર્લભ વ્હિસ્કી વગેરેનો પણ સમાવેશ થાય છે. આ એસેટને સહેલાઇથી વેચીને તાત્કાલિક રોકડ મેળવી શકાતી નથી છતાં લોકો આ એસેટના સંગ્રહનું મૂલ્ય જાણતા હોય છે. ઇલલિક્વિડ એસેટના ઘણા ફાયદા છે. જે લોકો આવા સંગ્રહને ખાસ્સા લાંબા સમયગાળા માટે રાખી મૂકતા હોય છે તેઓ જાણતા હોય છે કે આ એસેટને મૂળ કિંમત કરતાં અનેક ગણી વધુ કિંમતે વેચી શકાશે.

જો કે, ઇલલિક્વિડ એસેટનો મુખ્ય ગેરફાયદો તો તેના નામમાં જ સમાયેલો છે. જયારે તમને નાણાની જરૂર હોય ત્યારે તે તાત્કાલિક અપાવી શકવામાં તે સક્ષમ હોતા નથી. ઇલલિક્વિડ એસેટ તરત રોકડામાં પરિવર્તિત થઇ શકતા નથી. આમ છતાં, અવિચારી લોકો અત્યંત કિમતી ઇલલિક્વિડ એસેટને પાણીના મૂલે વેચી નાખતા હોવાના કિસ્સા પણ બને છે.

રિયલ એસ્ટેટ

દુર્યોધને સોયની અણી જેટલી જમીન પણ પાંડવોને આપવાનો ઇન્કાર કર્યો ત્યારે મહાભારતના યુદ્ધનો આરંભ થયો હતો. હજારો વર્ષો અગાઉ પાલી અને સંસ્કૃત ભાષામાં લખાયેલા શિલાલેખ સમગ્ર ભારતમાં જોવા મળે છે. રાજા દ્વારા આપવામાં આવેલી જમીન વિશેની માહિતી તેમાં હોય છે. મોગલ રાજા જહાંગીરનું જીવનચરિત્ર *તુઝક – એ – જહાંગીરી* શુભેચ્છકોને જમીન આપ્યાની વિગતોથી ભરેલું છે. દેશના ભાગલા થયા ત્યારની પણ અનેક કથાઓમાં પોતાનો દેશ ન રહ્યો હોય એવા સ્થળે જમીન પણ પાછળ છૂટી ગયાનું આવે છે. અને નજીકના ભૂતકાળમાં 80'ના દાયકામાં લોભી જમીનદારોની કથા ધરાવતી ફિલ્મો સુપરહિટ રહી હતી જેમાં ભપ્પી લાહિરીનું સંગીત અને એંગ્રી યંગમેન નાયક જોવા મળતો હતો. અહીં હું એ કહેવા

માગું છું કે સંપત્તિ તરીકે જમીનનો વિચાર આપણા દેશની ચેતનામાં વણાયેલો છે. *રોટી - કપડા - મકાનનું* એ મહત્વપૂર્ણ પાસું છે.

રિયલ એસ્ટેટ કંઈક એવું છે જે તમે જોઈ શકો છો જેનો તમે સ્પર્શ કરી શકો છો. તેનું આ મૂર્ત સ્વરૂપ વધુ વાસ્તવિક (રિયલ) હોવાથી આપણને તે વધુ સુરક્ષિત પણ લાગે છે. પણ વાસ્તવિકતા એ પણ છે કે જો તમે રહેવાનો વિચાર ધરાવતાં હો તો ઘર સારું રોકાણ ન બની શકે. તમારા દાદીમાએ આપેલી સોનાની સુંદર બુટ્ટી કે હારને તમે કયારેય વેચતા નથી એ જ રીતે ઘર પણ તમારા પોતાના વપરાશ માટે હોવું જરૂરી છે.

તો તમે ઘર ખરીદશો કે ભાડે લેશો? તમને વિચારી રહ્યા હશો કે આ કેવો સવાલ છે? ઘર ખરીદવું એ આપણી યોજનાઓનો એક એવો મોટો હિસ્સો હોય છે કે આપણે તે વિશે શા માટે એવું વિચારવા એક મિનિટ પણ થોભતા નથી.

જે ઘરમાં હું રહું છું તે એસેટ ન હોય તો તે મારે શા માટે ખરીદવું જોઈએ? તેના કરતાં ભાડે ન રહું? આ વિચાર ક્રાંતિકારી લાગે એવો છે પણ કેટલાક આર્થિક નિષ્ણાતો એવા પણ છે જેઓ રહેવા માટે ઘર ખરીદવું એ વાતને વ્યર્થ ગણાવે છે. મને આ વિશે થોડા વખતથી જાણછે, પણ તાજેતરમાં જ મને જાણ થઇ કે આ અત્યંત વિવાદાસ્પદ વિચાર છે.

ધારો લો કે, તમે માસિક રૂ.50,000ના ભાડે પ્રોપર્ટી લઇ શકો છો. હવે જો હું તમને વિકલ્પ આપું કે તમે તમારી વર્તમાન આર્થિક સ્થિતિ અનુસાર એ જ પ્રોપર્ટી હોમલોનનો માસિક રૂ.50,000નો હપ્તો (ઇએમઆઇ) ભરીને ખરીદી પણ શકો છો, તો તમે શું કરશો?

ઘર ખરીદવું કે ભાડે લેવું એ સવાલનો કોઇ સાચો કે ખોટો જવાબ નથી. નાણા વિશેની અન્ય બાબતોની જેમ આ પણ વ્યક્તિલક્ષી બાબત છે. આ વિશેના મારા વિચારો કંઈક આમ છે:

જો તમને રિયલ એસ્ટેટ ખરીદવા માટે લોનની જરૂર ન હોય તો આગળ વધો. પણ આપણે ઉપર ચર્ચા કરી તે તમામ સિદ્ધાંત અહીં લાગુ પડે છે. તમે અસ્ક્યામત યોગ્ય કિંમતે ખરીદી રહ્યા છો કે કેમ તેની ખાતરી કરી લો.

જો ખરીદી માટે તમારે લોન લેવી પડે એમ હોય તો આ રહી ધ્યાનમાં રાખવા જેવી કેટલીક વધારાની બાબતો. જો તમારી અસ્ક્યામતનું ભાડું અને ઇએમઆઇ એકસરખું હોય તો તે અસ્ક્યામત ભાડે લેવા કરતાં ખરીદવી વધુ સારી ગણાય. જો ઇએમઆઇ કરતાં ભાડું વધારે હોય તો જયાં સુધી ઇએમઆઇ અને ભાડું એકસમાન ન થાય ત્યાં સુધી ખરીદવાનો વિચાર મુલત્વી રાખવો. મોટા ભાગના સંભવિત ભારતીય ઘર ખરીદદારોની સ્થિતિ આવી જ હોય છે. છેલ્લા એક દાયકામાં રિયલ એસ્ટેટની

કિંમતમાં જે વધારો થયો છે તે જોતાં મોટા ભાગના ભારતીય શહેરોમાં ઘર ખરીદવા કરતાં ભાડેથી રહેવું વધુ યોગ્ય ગણાય.

ઘર ખરીદવું કે ભાડે લેવું તેનો આધાર બે બાબતો પર છેઃ એક, મૂડીમાં વધારો, અર્થાત્ તમારી અસ્ક્યામતમાં કિંમતની દૃષ્ટિએ કેટલી વૃદ્ધિ થશે. બીજી, ભાડાની ઉપજ (રેન્ટલ યિલ્ડ), જે દર વર્ષે ભાડા પેટ ચૂકવાતી ઘરની કિંમતની ટકાવારી હોય છે.

$$\text{રેન્ટલ યિલ્ડ} = \frac{\text{વાર્ષિક ભાડું}}{\text{અસ્ક્યામતની કિંમત}}$$

ચાલો, બે વ્યક્તિ, સુલેખા અને સૌરભનું ઉદાહરણ લઇએ. આજે બંને પાસે રોકાણ માટે વધારાના એક કરોડ રૂપિયા છે. સુલેખા મુંબઇના વિલેપાર્લેમાં માસિક રૂ.45,000ના ભાડે બે બેડરૂમું ઘર લે છે. આ ભાડામાં દર વર્ષે પાંચ ટકાનો વધારો થવાનો છે. બીજી તરફ સૌરભ સુરેખાની બાજુનો જ ફ્લેટ રૂ.1.5 કરોડમાં ખરીદી લે છે.

હવે સૌરભ ઘર ખરીદવા એક કરોડ રૂપિયા ડાઉનપેમેન્ટ તરીકે આપે છે અને બાકીના પચાસ લાખ રૂપિયા તે વાર્ષિક 10 ટકાના વ્યાજે વીસ વર્ષ માટે લોન લે છે અને દર મહિને પચાસ હજાર રૂપિયા ઇએમઆઇ તરીકે ચૂકવે છે. વીસ વર્ષ બાદની સ્થિતિ કંઇક આવી હશેઃ

સુલેખાએ પોતાની મૂડીનું વાર્ષિક નવ ટકાના દરે રોકાણ કર્યું હતું અને જે મૂડી બચાવી હતી તેમાંથી ભાડું ભરતી હતી. આથી વીસ વર્ષ બાદ તેની કૂલ બચત રૂ.1.22 કરોડ હતી. જયારે સૌરભ હોમલોન પૂરેપૂરી ભરીને હવે ઘરનો માલિક બની ગયો છે. તેની અસ્ક્યામતમાં વાર્ષિક ત્રણ ટકાના દરે વધારો થતો હોવાનું પણ ધારીએ તો તેની અસ્ક્યામતની નેટ વર્થ રૂ.2.7 કરોડ થશે. આ સ્થિતિમાં ઘર ભાડે લેવા કરતાં ખરીદવું વધુ યોગ્ય ગણાય. પણ જો સુલેખાને પોતાના રોકાણ પર વધુ સારું વળતર મળ્યું હોત તો? હવે નીચેનું કોષ્ટક જુઓ.

રૂ. એક કરોડ પર વાર્ષિક વળતર	20 વર્ષ બાદ રોકાણનું મૂલ્ય
વાર્ષિક 9 ટકા	રૂ.1.22 કરોડ
વાર્ષિક 10 ટકા	રૂ.1.92 કરોડ
વાર્ષિક 11 ટકા	રૂ.2.79 કરોડ

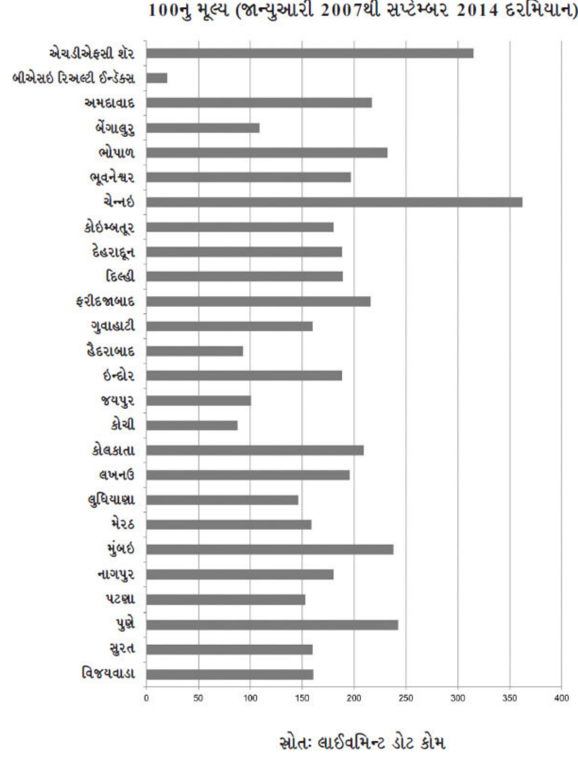
વાર્ષિક 12 ટકા	રૂ.3.88 કરોડ

તમે જોઇ શકો છો કે, વળતરનો દર મોટી અસર કરતું પરિબળ છે. જો નવ ટકાના દરે ફિક્સ્ડ ડિપૉઝિટ્સમાં રોકાણ કરવાને બદલે સુલેખાએ ઈક્વિટીઝ અને બૉન્ડ્સના મિશ્ર પોર્ટફોલિયામાં રોકાણ કરીને વાર્ષિક 12 ટકા વળતર મેળવ્યું હોત તો તેનું વળતર સૌરભ કરતાં ઘણું વધારે હોત. આથી રિયલ એસ્ટેટને સ્વીકૃત ડહાપણ કે બીબાંઢાળ માન્યતાઓના આધારે ખરીદતાં પહેલા આંકડાઓ ઉપર પણ નજર કરજો. યાદ છે ને, આંકડા કયારેય ખોટું બોલતા નથી.

રિયલ એસ્ટેટની ખરીદી એ મોટું આર્થિક અને લાગાણીશીલ રોકાણ છે. જીવનમાં તમારા દ્વારા કરવામાં આવતી સૌથી મોટી અને કદાચ સૌથી ગૂંચવણભરી બાબતોમાંની એક છે. આથી તેમાં કૂદી પડતાં અગાઉ તેની સાથે સંકળાયેલી દરેક બાબતનો ઝીણવટપૂર્વક વિચાર કરવામાં જ સમજદારી છે. સ્વાભાવિક છે કે હું અહીં દરેકે દરેક બારીક વિગતોમાં ન જઈ શકું એમ નથી, પણ તમને સાચી દિશા ચીંધવાની આશા રાખું છું.

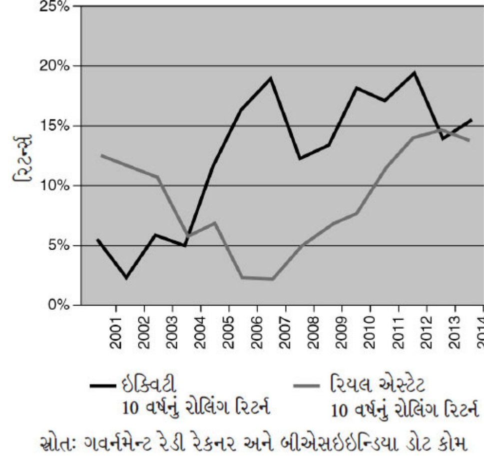
આ સંદર્ભના કેટલાક વિવાદાસ્પદ દાવા પણ જાણવા જેવા છે. પારંપારિક રીતે, ઘર ખરીદવું સૌથી સલામત અને સુરક્ષિત ગણાતી બાબત છે, જયારે ઈક્વિટીમાં રોકાણ કરવું એટલે મોટું જોખમ લેવું એવું માનવામાં આવે છે, આવું શા માટે? આ ગેરમાન્યતાઓ પર ચાલો થોડો ભાર આપીએ અને કેટલાક આંકડા સાથે તેને સરખાવીએ અને એ જાણવાનો પ્રયાસ કરીએ કે આ વાતમાં કોઈ વજૂદ છે ખરૂં.

- **ઈક્વિટી કરતાં રિયલ એસ્ટેટ ઊંચું વળતર આપે છે:** ઈક્વિટી કે રિયલ એસ્ટેટમાંથી સારો રોકાણ વિકલ્પ કયો તે જોઇએ. તમે 2007થી 2014 દરમિયાન રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કર્યું હોત તો તેનાથી સારો વિકલ્પ ભારતની અગ્રણી હાઉસિંગ ફાઇનાન્સ કંપની, હાઉસિંગ ડેવલપમેન્ટ ફાઇનાન્સ કોર્પોરેશન (એચડીએફસી) ના શૅર ખરીદવાનો હતો. જો તમે ઘર ખરીદ્યું હોત તો તમારે સ્થળને કાળજીપૂર્વક પસંદ કરવું પડયું હોત. નેશનલ હાઉસિંગ બૅન્કે કરેલા સંશોધન અનુસાર, 25 શહેરના 195 લોકેશનમાંથી 89 લોકેશને બૅન્કની ફિકસ્ડ ડિપૉઝિટ્સ કરતા પણ ઓછું વળતર આપ્યું હતું. જો કે, આ સમય દરમિયાન બીએસઇ રિયલ્ટી ઇન્ડેક્સે પણ તેનું લગભગ 80 ટકા મૂલ્ય ગુમાવ્યું હતું. તુલના કરવાથી જાણ થાય છે કે આ દરમિયાન એચડીએફસીના શૅરની કિંમતોમાં ત્રણ ગણા કરતાં વધુ ઊંચે ગયા હતા.



સ્રોતઃ લાઈવમિન્ટ ડોટ કોમ

- **ઈક્વિટી કરતાં રિયલ એસ્ટેટ સુરક્ષિત રોકાણ વિકલ્પ છેઃ** મોટા ભાગના લોકો માને છે કે શૅર બજાર સાથે જોખમ ગૂંથાયેલું હોય છે, જ્યારે રિયલ એસ્ટેટને નક્કર અને સુરક્ષિત વિકલ્પ ગણવામાં આવે છે. કેટલાક આંકડા જોઇને આ માનસિકતાને ચકાસીએ. મુંબઇનો કોલાબા વિસ્તાર જે મુંબઇની શ્રેષ્ઠ રિયલ એસ્ટેટ પરફોર્મન્સ લોકાલિટી ગણાય છે તેના કેટલાક આંકડા નીચે આપ્યા છે. અહીં સરેરાશ દસ વર્ષનું વળતર 8.07 ટકા હતું. આમાં 1996–2006 દરમિયાન સૌથી ઓછું 2.09 ટકા અને 2003થી 2013 દરમિયાન સૌથી વધુ 14.37 ટકા વળતર મળ્યું હતું. આ અસ્થિરતા નથી લાગતી? બિલકુલ છે. જો તમે પાંચ કે આઠ વર્ષનો ટૂંકો ગાળો લો તો પણ વળતરને સારી રીતે સમજી શકાય છે. જો તમે નિફટી સાથે સરખામણી કરશો તો ઓછી અસ્થિરતા સાથે વધુ વળતર જોવા મળે છે. આ કેસમાં દસ વર્ષના રોકાણમાં એકપણ નકારાત્મક વળતર નહોતું. તો રોકાણનો કયો વિકલ્પ સુરક્ષિત ગણાય? નિર્ણય લેવા માટે તમારી સામે તમામ માહિતી છે.



સ્રોતઃ ગવર્નમેન્ટ રેડી રેકનર અને બીએસઇઇન્ડિયા ડોટ કોમ

નોબલ વિજેતા અર્થશાસ્ત્રી રૉબર્ટ શિલરે એકવાર સૂચવ્યું હતું કે, ‘જો તમારો ધ્યેય સંપત્તિ એકઠી કરવાનો હોય તો ઘર ભાડે લઇને બાકીના પૈસાનું શૅર બજારમાં રોકાણ કરવામાં શાણપણ છે કેમ કે ઇતિહાસ દર્શાવે છે કે હાઉસિંગ માર્કેટ કરતાં તેમાં વધુ વળતર મળે છે.’

આમ રિયલ એસ્ટેટ અસ્થિર હોઇ શકે છે. જો કે, શૅરબજારની જેમ રિયલ એસ્ટેટની કિંમતો પર રોજિંદા ધોરણે નજર રાખી શકાતી નથી. આથી તેમાં ઘટાડો થાય તો ચિંતાતુર થઈને તેને વેચી નાખવા માટે ધસારો પણ થતો નથી. એ જ પ્રમાણે કિમત વધે છે ત્યારે પણ રોકાણકાર નફાની રોકડી કરી લેવાની ઉતાવળ પણ રોકાણકારમાં જોવા નથી મળતી. તેની પ્રકૃતિ જ એવી છે કે, રિયલ એસ્ટેટ સામાન્યપણે લાંબા સમયગાળા માટે રાખી મૂકવામાં આવે છે અને કમ્પાઉન્ડિંગની શક્તિનો ખરો અંદાજ ત્યારે જ આવે છે. 1950ના દાયકામાં થોડાક હજાર રૂપિયામાં પ્રોપર્ટી ખરીદીને હાલમાં તેને કરોડો રૂપિયામાં વેચ્યાની લોકોની વાતોમાં ખેંચાઇ જવું સહજ છે. પણ જો તમે ગણતરી કરશો તો કમ્પાઉન્ડેડ વૃદ્ધિ વાર્ષિક 10 ટકા કરતાં વધુ નથી. કર ભર્યા બાદનું વળતર તો કદાચ આનાથી પણ નીચું જઈ શકે છે. આ વળતર સારું છે, પણ ચોંકી જવા જેવું એમાં કશું જ નથી.

એક વધુ વાત. માર્ક ટ્વૅઈન કહેતા કે, “જમીન ખરીદો કેમ કે તેનું ઉત્પાદન હવે થતું નથી.” રહેવા માટે ફ્લેટ કે વેપાર માટે તમે પ્રોપર્ટી ખરીદો છો ત્યારે તમે તે ઇમારત જે જમીન પર ઊભી હોય છે તેનો આંશિક માલિકી હક મેળવો છો. આથી જયારે એફએસઆઇના ધારધોરણો તમારી તરફેણમાં બદલાય તો તમે તેમાંથી નફો મેળવી શકો છો. પણ જ્યાં સુધી સોસાયટીના તમામ સભ્યો સાથે મળીને કંઇક કરવા તૈયાર ન થાય ત્યાં સુધી કંઈ જ થઇ શકતું નથી. જે લોકોએ રિયલ એસ્ટેમાંથી મોટો નફો

મેળવ્યો હોય તેમણે જમીનની પૂર્ણપણે માલિકીમાંથી તે મેળવ્યો છે આંશિક માલિકીમાંથી નહીં.

પોતાની પ્રથમ નોકરીની શરૂઆત કર્યા બાદ ઉચાટ અનુભવતા યુવાનોને હું જાણું છું. તેમને ઘર ખરીદવું હોય છે કેમ કે આવું જ થતું આવ્યું છે. પણ વિચાર તો કરો કે, શું તેમણે પોતાની સ્ટુડન્ટ લોન ભરી દીધી છે? તેમણે રોકાણ કરવાની શરૂઆત કરી છે? તેઓ નિવૃત્તિ માટે બચત કરે છે? તેમની પાસે ઘર ખરીદવાનું બજેટ છે? કોઇપણ પ્રકારનું મોટું રોકાણ, જે ગમે એટલું સારું લાગતું હોય છતાં તેમાં ઝંપલાવતાં અગાઉ તેમણે આ બધા સવાલો પોતાની જાતને પૂછવા જોઇએ.

વૈકલ્પિક રોકાણ

ફરી ફરી ને હું તમને પોર્ટફોલિયોની વૈવિધ્યતા તરફ પાછો લાવું છું. આ સંદર્ભમાં અસ્ક્યામત ફાળવણીમાં તમારી પાસે શૅર, ફિક્સ્ડ ઇન્કમ અને પ્રોપર્ટી હોય એટલે બધું જ થઈ ગયું. પણ વૈકલ્પિક રોકાણના નવા વિકલ્પનો જયાં સુધી વિચાર નહીં કરો ત્યાં સુધી આ પ્રક્રિયા પૂરી થતી નથી.

સરળ શબ્દોમાં કહીએ તો, શૅર, બૉન્ડ, રોકડ કે રિયલ એસ્ટેટ સિવાયના રોકાણ વિકલ્પનો વિચાર કરવો. વૈકલ્પિક રોકાણમાં કલાકૃતિ, સોનું અને કોમોડિટીઝથી ડેરિવેટિવ્સ તથા ખાનગી બિઝનેસમાં ભાગીદારી જેવા વિવિધ પ્રકારના એસેટનો સમાવેશ થાય છે. આમાં વૅન્ચર કૅપિટલ, પ્રાઇવેટ ઇક્વિટી, હેજ ફન્ડ્સ, રિયલ એસ્ટેટ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ ટ્રસ્ટ (આરઇઆઇટીએસ), કોમોડિટીઝ તથા મૂલ્યવાન ધાતુ, દુર્લભ સિક્કા, વાઇન, આર્ટ તથા આવી અન્ય બાબતોનો વિચાર કરવો રહ્યો.

આટલું વાંચીને એમ લાગે કે જાણે સુટ-બુટ પહેરતાં અને અસ્ખલિત વાક્પ્રવાહ ધરાવતાં હાઇ નેટ વર્થ ઇન્ડિવિજ્યુઅલ્સ (એચએનઆઇએસ) જે અવારનવાર ફાઇવસ્ટાર હોટલમાં જતા હોય અને પોતાના પૈસાનું ચોક્કસપણે શું કરવાનું છે તેની જેમને જાણ હોય એવા લોકોનું જ આ કામ છે. આ કદાચ સદંતર ભપકાદાર અને ડરામણું પણ લાગશે. પણ અહીં હું વિકલ્પો આડેના પરદાને દૂર કરૂં છું.

તમે કદાચ પૂછશો કે વિકલ્પો શા માટે? કેમ કે તેમાંના અનેક સીધેસીધા શૅર બજાર સાથે સંબંધિત હોતા નથી. પારંપારિક શૅર્સ અને ફિક્સ્ડ ઇન્કમમાં જોખમ અને વળતરની મર્યાદા હોય છે અને આ જાણકારી તેમનું (વિકલ્પોનું) ચાલકબળ હોય છે. લાંબો સમય રાખવામાં આવે ત્યારે વૈકલ્પિક રોકાણ ખૂબ જ સારું બિનસંકળાયેલું રોકાણ આપે છે. વૉલ સ્ટ્રીટ જર્નલના જૉનાથન ક્લેમેન્ટ્સ કહે છે કે, "વિકલ્પો

નાણાકીય જગતના હોલી ગ્રેલ્સ છે... એવું રોકાણ જે લાંબા ગાળે સારૂં વળતર અને અંતે એવવું જ લાભ આપશે, જ્યારે શૅર્સની દશા માઠી થાય છે.” પોર્ટફોલિયોની સુરક્ષા માટે આ શ્રેષ્ઠ ગણાય. તો ચાલો થોડા વૈકલ્પિક રોકાણોને પણ ચકાસી લઈએ.

રમૂજમાં કહેવાય છે કે, સોનેરી નિયમો એ લોકો બનાવે છે જેમની પાસે સોનું હોય છે. અને ભારતીયોનું સોનાનું વળગણ તો જગજાહેર છે. સોનું આપણી ધાર્મિક અને સાંસ્કૃતિક માન્યતા સાથે વણાઈ ગયું હોવાથી આપણે સોનાની ખરીદીનો હજારો વર્ષો જૂનો ઇતિહાસ ધરાવીએ છીએ. સદીઓથી. ભારતીયો સોનું ખરીદે છે અને 2013ના માર્ચ મહિના સુધી ભારતીય પરિવારો પાસે રૂ.60.61 લાખ કરોડની કિંમતનું 20,470 ટન સોનું એકઠું કર્યું છે જે એક ઐતિહાસિક વિક્રમ છે. ભારતીય મંદિરોમાંનું 5,000 ટન સોનું અને સેન્ટ્રલ બૅન્કસમાંના 558 ટન સોનાને ઉમેરતાં ભારતમાં (વિશ્વમાં સોનાનો સૌથી મોટો ગ્રાહક) સોનાનો જથો જીડીપીના 75 ટકાથી પણ વધુ છે.

સોનાને વૈકલ્પિક રોકાણ તરીકે સહજ રીતે સ્વીકારી લેવામાં આવ્યું છે પણ શું તે યોગ્ય છે? હા, યોગ્ય છે, પણ ત્યારે જ જ્યારે તે સિક્કા અને લગડીઓ, જે બુલિયન તરીકે ઓળખાય છે, એ સ્વરૂપમાં હોય અને તેનો વેપાર થઇ શકે. પણ ઘરમાંના દાગીના સદંતર વિકટ પરિસ્થિતિ ઊભી ન થાય ત્યાં સુધી તમે વેચવાના નથી. અને મારી વાત પર વિશ્વાસ રાખો કે, કે તમે તે વેચશો ત્યારે પણ નફો મેળવવા માટે તો તમે આ સોદો નહીં જ કરો. આથી મહેરબાની કરીને સોનાના દાગીનાને રોકાણ ગણવાની ભૂલ નહીં કરતા. તે માત્ર તમારા સુખ ખાતર છે. રોકાણકારો ગોલ્ડ એક્સ્ચૅન્જ ટ્રેડેડ ફન્ડ્સ (અથવા ઇટીએફએસ) દ્વારા મહિને ઓછામાં ઓછા રૂ.500થી સોનામાં રોકાણ કરી શકે છે. આના કારણે મોટી રકમની આવશ્યકતા કે સોનાને સાચવવાની કડાકડૂ વગર આ પીળી ધાતુની માલિકી કોઇપણ વ્યક્તિ મેળવી શકે છે.

બીજી હોટ ગણાતી વૈકલ્પિક રોકાણ શ્રેણી પ્રાઇવેટ ઇક્વિટી (પીઇ)ની છે. પીઇનો ચોક્કસ અર્થ તેના શબ્દો અનુસાર જ થાય છે. પીઈ એ પબ્લિક ઇક્વિટીથી બિલકુલ વિપરિત હોય છે. તે બીએસઇ કે એનએસઇ જેવા જાહેર એક્સ્ચૅન્જમાં ક્વૉટ ન કરવામાં આવેલી ઇક્વિટી કૅપિટલ છે. પ્રાઇવેટ ઇક્વિટી ફર્મ્સ બિન સંસ્થાકીય અને સંસ્થાકીય રોકાણકારો પાસેથી ભંડોળ ઊભું કરે છે. આ ભંડોળનો ઉપયોગ આશાસ્પદ જણાતી ખાનગી કંપનીઓમાં રોકાણ કરવા માટે કરાય છે.

સ્ટાર્ટ-અપ વિશેનો પારંપારિક મત (સ્ટીવ જૉબ્સ અને બિલ ગૅટ્સના જીવન પરથી જાણીતો બનેલો) એવો છે કે તેમણે કેલિફોર્નિયાની સિલિકોન વૅલીના કોઇક

ગૅરેજમાંથી શરૂઆત કરી હતી. આજે તો ઉદ્યોગ સાહસોનો વિકાસ અને ચડતીને સમર્પિત એવી નક્કર માળખાકીય સુવિધાઓ પણ હોય છે. વૅન્ચર કૅપિટલ પ્રાયવેટ ઈક્વિટીનો એક પેટા વર્ગ છે, જે કંપનીના આરંભિક વિકાસના તબક્કાના રોકાણમાં મહત્ત્વનો હોય છે. આ એસેટ કલાસ જોખમી છે પણ જયારે લિક્વિડિટીની એકાદ સફળ ઘટના પણ બને છે ત્યારે તે અધધ વળતર આપવા માટે જાણીતું છે. ગૂગલ અને ફેસબુક પર જોખમ લેનારા વૅન્ચર કૅપિટાલિસ્ટ્સનો વિશે વિચાર કરો.

રોકાણનો અન્ય એક વિકલ્પ હેજ ફન્ડ્સ છે. હેજ ફન્ડ્સને રોકાણકારોની ભાગીદારી તરીકે જુઓ. હેજ ફન્ડ્સ એ સામૂહિક રોકાણ નિધિ છે જેનો ઉપયોગ ઉચ્ચ લાભ મેળવવા માટે સાહસભરી તથા અતિ જોખમી વ્યૂહરચનાઓમાં કરવામાં આવે છે.

છેલ્લે આવે છે રિયલ એસેટ. આ ફન્ડામેન્ટલ મૂલ્ય ધરાવતાં ફિઝિકલ એસેટ હોય છે. આમાં કિંમતી ધાતુઓ તથા ફાઇન વાઇન્સ, આર્ટ, જવેલરી, દુર્લભ સિક્કા, સ્ટૅમ્પ્સ, વિન્ટેજ કાર વગેરેનો સમાવેશ થાય છે. તમે આને સીધા જ ખરીદી શકો છો અથવા આર્ટ ફન્ડ્સ જેવા ફન્ડ્સમાં રોકાણ પણ કરી શકાય છે.

પણ પીટર લિન્ચની એક વાત હંમેશા યાદ રાખવા જેવી છે, “તમે જે જાણતા હો એમાં જ રોકાણ કરો.” તેઓ શૅરની વાત કરતા હતા પણ આ વિચાર દરેક રોકાણને લાગુ પડે છે. વૈકલ્પિક રોકાણ વિવિધ પ્રકારના હોવાથી રોકાણકાર પાસે તેના વિશે સારી એવી જાણકારી હોવી જોઇએ. વૈકલ્પિક રોકાણ સાથે જોડાયેલા કેટલાક સર્વ સામાન્ય જોખમો આ પ્રમાણે છે:

- **મૂલ્યાંકન કરવામાં મુશ્કેલી:** રિયલ એસેટ્સ જેવા વૈકલ્પિક રોકાણની વર્તમાન કિંમત જાણવી થોડું મુશ્કેલ કાર્ય છે.
- **નીચી લિક્વિડિટી:** કલાકૃતિ કે સિક્કા જેવા વિકલ્પોને વેચવા મુશ્કેલ હોય છે. તમને જે કિંમત જોઇતી હોય તે આપે એવા ખરીદદારની રાહ જોવામાં લાંબો સમય વીતી જવાની શક્યતા રહે છે.
- **મોંઘી વેપાર પ્રવૃત્તિ:** વૈકલ્પિક રોકાણને સાચવવા, સંગ્રહ કરવા તથા વેચવા માટે ઊંચી ફી અને કમિશન આપવું પડે છે.
- **બજાર સાથેનો સંબંધ:** અસ્થિર સમયગાળામાં કેટલાક રોકાણકારોને વૈકલ્પિક રોકાણનો બજાર સાથેના સંભવિત સંબંધની જાણ થાય છે જેની તેમને અપેક્ષા હોતી નથી.
- **અપારદર્શક વળતર:** પ્રથમવાર વૈકલ્પિક રોકાણ કરનાર માટે તેની પાછળના છૂપા જોખમોનું આકલન કરવાનું મુશ્કેલ થઈ શકે છે.

- **ઊંચી ફીઃ** વૈકલ્પિક રોકાણના વિકલ્પો સાથે સાધારણ રીતે વાર્ષિક બે ટકા જેટલો મેનેજમેન્ટ ચાર્જ વત્તા નફામાં 20 ટકા હિસ્સો જેવી ઊંચી ફી સંકળાયેલી હોય છે.

વીમો

વીમો એ સ્વસ્થ નાંણાકીય આયોજનનો હિસ્સો છે એમ કહી ને મારે આ પગલાની શરૂઆત કરવી છે. આ પુસ્તકમાં આપણે અવારનવાર પ્રાચીન ઇતિહાસ તરફ નજર કરતા આવ્યા છીએ, તેને આગળ વધારીએ. તમને એ જાણીને આશ્ચર્ય થશે કે, વીમો એ બાબત ભારતીય વેપાર જેટલી જ પુરાણી છે. બે હજાર વર્ષ પહેલા ગુજરાત અને તામિલ નાડુના વેપારીઓ દરિયો ખેડવા જતા ત્યારે તેઓ દરિયાઇ કરારો દ્વારા પોતાનો વીમો ઉતરાવતા હતા. આ ખૂબ જ હોશિંયારીભર્યું પગલું છે અને આપણને તેમાંથી ઘણું શીખવા મળશે.

વીમો આપણને તમામ પ્રકારના આર્થિક જોખમ સામે સુરક્ષા પ્રદાન કરે છે. આપણા મૃત્યુ બાદ પ્રિયજનોની સુરક્ષા કરવામાં જીવન વીમો મદદ કરે છે. ખર્ચની ચિંતા કર્યા વગર સારી તબીબી સારવાર મેળવવાનું માધ્યમ છે સ્વાસ્થય વીમો. અચાનક થતાં અકસ્માતની કમનસીબ ઘટનામાં નાદારીથી સુરક્ષિત રાખવાનું કામ કાર વીમો કરે છે. જોખમ સામે સુરક્ષા આપવાની વાત આવે ત્યારે સારી વીમા પોલિસી અમૂલ્ય સાબિત થાય છે.

આ ઉપરાંત, વીમો કર બચત માટેના રોકાણનું ઉત્તમ માધ્યમ છે. પારંપારિક વીમા યોજના કરતાં તમારા પૈસામાં ઊંચા દરે વધારો કરવાનું વચન યુનિટ લિન્કડ ઇન્સ્યોરન્સ પ્લાન્સ (યુલીપ્સ) અને એન્ડોમેન્ટ પ્લાન્સ જેવા ઉત્પાદનો આપે છે.

ટર્મ ઇન્સ્યોરન્સ સીધા સરળ છે. તેમાં જીવનભર પ્રીમિયમ ભરવાનું હોય છે. તમારા મૃત્યુ બાદ લાભાર્થીને ડૅથ બૅનિફિટ તરીકે ઓળખાતી ચોક્કસ મોટી રકમ મળે છે. ઊંચા નફાની સરખામણીએ પ્રીમિયમની રકમ ઘણી ઓછી હોય છે.

અહીં 35 વર્ષની એક મહિલાનું ઉદાહરણ લઇએ. તે 30 વર્ષની ટર્મ પોલિસીમાં રૂ.25 લાખના વીમાછત્ર માટે વાર્ષિક રૂ.5,500 ભરે છે. આમ, તે 65 વર્ષની વય સુધીમાં રૂ.1.65 લાખ ભરે છે અને તેના બદલામાં વળતર તરીકે તેના લાભાર્થીને રૂ.25 લાખની કર-મુક્ત રકમ મળે છે. આનાથી વિપરિત, જો તેણે 12 ટકાના કમ્પાઉન્ડેડ વળતર સાથે દર વર્ષે રૂ.5,500નું રોકાણ કર્યું હોત તો તેને 30 વર્ષ પછી કર-કપાત પૂર્વે રૂ.14.86 લાખ મળ્યા હોત. આમ ટર્મ લાઇફ ઇન્સ્યોરન્સ લાભાર્થીને

ઘણા ઊંચા દરે વળતર અપાવે છે. મારા મતે તો મૃત્યુ બાદ મારા પરિવારની સંભાળ રાખનાર કોઇ હોવાની ધરપત માટે ચૂકવાતી આ સૌથી ઓછી કિંમત છે.

વીમાના કેટલાક પ્રકાર રોકાણ તરીકે પણ કામ કરે છે. આ કેસમાં, પોલિસીધારકને તેના મૃત્યુ અગાઉ પોલિસીનો સમયગાળો પૂરો થાય ત્યારે નિર્ધારિત રકમ મળે છે. જો કે, આ માટે અપેક્ષાનુસાર ઊંચું પ્રીમિયમ ભરવું પડે છે. વીમો રોકાણ તરીકે કેટલાક લાભ આપે છે. આનું વળતર કરવેરા રહિતનું હોય છે. તેનો ઉપયોગ લોન લેવા માટે પણ કરી શકાય છે. જટિલ બીમારીમાં તે વધારાના લાભ પણ આપે છે.

પણ જો ધ્યાનથી જોઇએ તો તમને જોવા મળશે કે આ ત્રણમાંના બે લાભ તો અન્ય એસેટ ક્લાસમાંથી ઓછી કિંમત અને ઊંચા વળતર સાથે મેળવી શકાય છે. હાઇ નેટ વર્થ ધરાવતી વ્યક્તિઓ કર બચાવવા માટે કાયમી જીવન વીમાનો રોકાણ તરીકે ઉપયોગ કરવામાં સમજદારી ગણે છે. પણ જો તમારે લાંબા અરસા માટે રોકાણ કરવું હોય તો હું તમને ટર્મ પોલિસી ખરીદવાનું અને તેનો જે ડિફરન્સ આવે તેનું બજારમાં રોકાણ કરવાનું સૂચન કરું છું. આનો અર્થ શું થયો? મોટા ભાગના લોકો માટે ટર્મ ઇન્સ્યોરન્સ વીમાનો સૌથી સસ્તો પ્રકાર છે તેના પરથી આ વિચાર આવ્યો છે. આનાથી તેમને વધેલા પૈસા તેમના જોખમની ક્ષમતા અનુસાર ઈક્વિટી અથવા ફિક્સ્ડ ઇન્કમમાં રોકાણ કરવાની છૂટ મળે છે.

લોકો સામાન્યપણે પોતાની અસ્ક્યામત ફાળવણીમાં પાંચ ટકાથી 10 ટકા ફાળવણી વૈકલ્પિક રોકાણ વિકલ્પોમાં કરે છે. વળી મોટા ભાગના વૈકલ્પિક રોકાણ વિકલ્પોમાં ઓછી રકમે પણ પ્રવેશ કરી શકાય છે પણ મોટા ભાગના ભારતીયો આવું કરતા નથી. લિક્વિડ એસેટ ક્લાસમાં રોકાણ કર્યા બાદ આ એસેટ ક્લાસમાં રોકાણ કરવાનો વિચાર તમારે કરવો જોઇએ એવું મારૂં સૂચન છે.

ચાવીરુપ તારણો

- એસેટ લિક્વિડ અને ઇલલિક્વિડ હોઈ શકે છે. લિક્વિડ એસેટ્સને સહેલાઇથી રોકડમાં પરિવર્તિત કરી શકાય છે. જેને સહેલાઈથી નથી કરી શકાતા તેને ઇલલિક્વિડ એસેટ્સ કહેવાય છે.
- પબ્લિક લિસ્ટેડ શૅર, મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ, ફિક્સ્ડ ઇન્કમ સ્કીમ્સ તથા અન્ય રોકાણ વિકલ્પો લિક્વિડ એસેટ્સના સામાન્ય પ્રકાર છે.
- બજાર વિશે વ્યવસાયિક કુનેહ ન ધરાવતા હોય એવા લોકો માટે મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ રોકાણનો શ્રેષ્ઠ માર્ગ છે.

- ઈક્વિટી સાથે જોડાયેલા રોકાણ ઉત્પાદનો સાથે જોખમનું તત્ત્વ જોડાયેલું જ હોય છે, તેની સરખામણીએ ફિક્સ્ડ ઇન્કમ ઉત્પાદનો સુરક્ષિત ગણાય છે.
- સામાન્ય ઇલલિક્વિડ એસેટ્સમાં રિયલ એસ્ટેટ, વૈકલ્પિક રોકાણો અને વીમાનો સમાવેશ થાય છે.
- કયારેક વ્યકિતના લિક્વિડ એસેટ્સ સામે હેજ તરીકે ઇલલિક્વિડ એસેટ્સ વાપરી શકાય છે.
- ઘર ખરીદવું કે ભાડેથી લેવું એ સવાલ પર સાવચેતીપૂર્વક વિચાર કરો. આ નિર્ણય અનેક આર્થિક પરિવર્તનો પર આધાર રાખે છે.
- તમારી પાસે ઊંડાણપૂર્વકની જાણકારી હોય માત્ર તો જ વૈકલ્પિક રોકાણનો વિચાર કરવો. કટોકટીની પળોમાં આ રોકાણને વેચવા મુશ્કેલ હોય છે એ વાત મગજમાં નોંધી રાખો.
- વીમો વિચાર કરવા યોગ્ય વિકલ્પ છે પણ તેનું પ્રીમિયમ યોગ્ય છે કે નહીં તેનું મૂલ્યાંકન કરી લેવું આવશ્યક છે.

અગિયારમું પગલું

જાણકારી, ધ્યાન, ધીરજ, સમીક્ષા

હવે તમે અસ્ક્યામતની ફાળવણીનું મહત્ત્વ સમજી ચૂક્યા છો અને એસેટ ક્લાસની પણ સારી એવી સમજ ધરાવો છો તો હવે સંપત્તિના ચણતરની દુનિયામાં તમારી નાવને હંકારવામાં કયા ગુણો જરૂરી છે એ વિશે પણ જાણીએ. આ વિશેના કેટલાક સૂચનો આ રહ્યાઃ

- શિક્ષણ એ સતત ચાલતી પ્રક્રિયા છે, તમારી જાતને શિક્ષિત કરતા રહો.
- આસપાસના કોલાહલને કાપો અને ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો.
- સમય અને ધીરજના મૂલ્યની કદર કરો.
- સતત પગેરું રાખી સમીક્ષા કરતાં રહો.

શિક્ષણ એ સતત ચાલતી પ્રક્રિયા છે, તમારી જાતને શિક્ષિત કરતા રહો

એક રોકાણ સલાહકારે એકવાર રમૂજમાં કહ્યું હતું કે, રોકાણકારો મૂળભૂત રીતે ત્રણ પ્રકારના હોય છે:

- એક જેઓ કશું જાણતા નથી. આવા રોકાણકારોનું પ્રમાણ 10 ટકા હોય છે.
- બીજા જે બહુ થોડું જાણતા હોય છે. આવા પણ આશરે 10 ટકા હોય છે.
- અને ત્રીજા જે એ જાણતા જ નથી હોતા કે તેઓ કશું જ જાણતા નથી. આવા રોકાણકારોનું પ્રમાણ 80 ટકા જેટલું હોય છે.

હું ભારપૂર્વક પુનરુચ્ચાર કરું છું કે, જે તમને બાબત પર સંપૂર્ણ વિશ્વાસ હોય અને જેના વિશે તમને પૂરેપૂરી સમજ હોય, તેમાં જ રોકાણ કરો. મારા

પોર્ટફોલિયોનું મૂલ્ય વધારતાં ડિરેક્ટ શૅર અને મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સમાં તથા બિનજરૂરી જોખમ ન લેતી ફિક્સ્ડ ઇન્કમની યોજનામાં જ રોકાણ કરવું મને ગમે છે. આ રોકાણો મારી ઈચ્છા અનુસારના ચોક્કસ ધ્યેય ધરાવતાં અને સદંતર સુદ્દઢ હોય છે. આવા કિસ્સાઓમાં ટૂંકા ગાળા માટે કિંમત નીચે આવે તો પણ હું ભાગ્યે જ ચિંતા કરું છું. હકીકતમાં તો કિંમત નીચે જાય ત્યારે હું વધુ ખરીદવા માટે પ્રરાઉં છું કેમ કે મેં ખરીદેલી કંપનીમાં મને પૂરો વિશ્વાસ હોય છે. તો હું આકર્ષક કિંમતે વધુ સારી વસ્તુઓ કેમ હસ્તગત ન કરૂં?

પણ અભ્યાસ કરવાની ઈચ્છા વિના રોકાણની તકને તમે કઈ રીતે ઓળખશો? જો મારે તમને કોળિયાં ભરાવવા હોત તો આ પુસ્તક લખવાને બદલે મેં તમારા માટે રોકાણની યોજના જ બનાવી હોત જેથી તમે તેના પર આગળ વધી શકો. એ સરળ રસ્તો હતો. બરાબર ને? હું મારા અનુભવો પરથી શીખ્યો છું કે જીવનમાં ક્યારેય-ક્યાંય સરળ માર્ગ હોતો નથી, રોકાણમાં તો જરાય નહીં. દરેક વ્યક્તિ અનન્ય છે, તમારી જરૂરિયાતો પણ એવી જ રહેવાની, અને એટલે જ તમારું રોકાણ પણ વિશિષ્ટ જ હોવું જોઇએ.

માહિતી એ શક્તિ છે અને શક્તિ એ જ સંપત્તિ છે. હું સમસ્યા અને તેની તમામ બારીકાઇઓ સમજ્યા બાદ મારા નિર્ણયો લેતા શીખ્યો છું અને અત્યાર સુધી આ અભિગમ જ મને કામ આવ્યો છે. આથી જ તૈયાર યોજના આપવાને બદલે ડાઇવિંગ બૉર્ડ તરીકે હું તમને આ પુસ્તક આપી રહ્યો છું. હું એવું નથી કહેતો કે આ પુસ્તક રોકાણ પરનો છેલ્લો શબ્દ છે. પણ તમને વધુ સજાગ બનાવવા, યોગ્ય સવાલો પૂછવા અને સામાન્યપણે થતી ભૂલો ટાળવા તૈયાર કરવાનું આરંભ બિંદુ તો ચોક્કસપણે છે જ.

આવી બાબતોમાં તમે તમારી રીતે વ્યક્તિગત જાણકારીનું ઘડતર કરી શકો એવા કેટલાક માર્ગ આ રહ્યાઃ

- દરેક દસ્તાવેજ અને માહિતી પત્રની (પ્રૉસ્પૅક્ટ્સ) બારીક વિગતો (ફાઈન પ્રિન્ટ) ધ્યાનથી વાંચો. રોકાણ સાથે જોડાયેલા તમામ સૂચિતાર્થો અને જોખમો તમને સમજાયા છે તેની તકેદારી રાખો.
- માહિતી મેળવવા માટે ઢગલાબંધ ઓનલાઇન સ્રોત પર સર્ચ કરો. આ પુસ્તકના અંતમાં આવા ઓનલાઇન સ્રોતની યાદી આપવામાં આવી છે.
- અન્ય રોકાણકારોને મળો. મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સમાં રોકાણ કરતી વખતે ફન્ડ્સ મેનેજરને મળવાનો પ્રયાસ કરવો. આવી મુલાકાતોથી ઘણું શીખવા મળી શકે છે.

- આ માટે વાચવા જરૂરી હોય એવા પુસ્તકોની યાદી બનાવી તેને વાચવા માટે સમય કાઢો. આ પુસ્તકના અંતમાં આવા કેટલાંક પુસ્તકોની યાદી આપવામાં આવી છે જે શરૂઆત કરવા માટે ઉત્તમ સાબિત થઈ શકે છે અને વધુ વાંચન માટે તમારા મગજને તૈયાર કરશે.

આસપાસના કોલાહલને કાપો અને ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો

આપણી દુનિયામાં ઘણો કોલાહલ છે. ટેલિવિઝન પર ફ્લૅશ થયેલા સમાચાર કે ઇન્ટરનેટ જણાવે છે કે ટ્રેન્ડ્સ સતત બદલાતા, આગળ વધતાં અને અસ્થિર થતાં રહે છે. હૃદય એક ધબકારો લે ત્યાં સુધીમાં તો માહિતી બદલાઇ જાય છે. પાંપણ પલકારો મારે ત્યાં તમે ચૂકી જાઓ છો.

આ માહિતીનો યુગ છે. સમસ્યા એ છે કે આપણી દુનિયામાં એટલી બધી માહિતી છે કે આમાંથી કઇ ગ્રહણ કરવી, કોના પર વિશ્વાસ કરવો અને ક્યાં જોવું તેની આપણને જાણ હોતી નથી. અખબારોનાં મથાળાં, ટેલિવિઝન સ્ક્રીનની નીચેના ભાગમાં દોડ્યા કરતી પટ્ટી અને ફેસબુક, સ્નૅપચૅટ, ટ્વિટર તથા વૉટ્સ એપ પરના ઢગલાબંધ અપડેટ્સના કોલાહલમાં ખરી માહિતી કયાં છે?

આર્થિક ખાધ કે રાજકીય અસ્થિરતા જેવા વિષયોની ચર્ચાના ઊહાપોહમાં ખોવાઇ જઇને અપૂરતી માહિતી સાથે નિર્ણયો લેવાઇ જાય એ સહજ છે. રોકાણકારો પોતાના રોકાણ પર સુરક્ષિત વળતર મેળવવાનો અથવા નુકસાન ઓછું કરવાનો પ્રયાસ કરતા હોય છે, તો માહિતીના આ ઘોડાપૂરમાંથી માર્ગ કઈ રીતે કરવો?

1980ના દાયકામાં સરકારી નિયંત્રણ ધરાવતા ટેલિવિઝન અને રેડિયોને કારણે માહિતીનું ચુસ્ત રીતે નિયમન થતું તથા તે મેળવવી મુશ્કેલ હતી. આર્થિક ઉદારીકરણ બાદ 90’ના દાયકામાં કેબલે ધૂમ મચાવી અને ખાનગી ન્યૂઝ ચેનલોના યુગના મંડાણ થઈ ગયા. એકાએક જ આપણે વિશ્વના દરેક ખૂણા સાથે જોડાઇ ગયા. આપણા દેશ તથા આર્થિક બજારોની છૂપી બાબતો આપણા ઘરના દીવાનખાનામાં બેસીને ટીવી જોવાથી આપણને મળવા લાગી.

એકવીસમી સદીએ તો આ બધાને પણ સદંતર બદલી નાખ્યા. ટીઆરપી રેટિંગ્સ માટેની સ્પર્ધાએ ન્યૂઝ સાયકલને ચોવીસ કલાકની બનાવી દેવા સાથે જાણે કયારેય ચૂપ જ ન થવાના હોય એવા કેટલાંક માથાંને પણ આપણા માથે મારી દીધાં આ લોકોનું માનીએ તો, એક દિવસ ભારત ઝળકતું હશે પણ થોડા મહિના બાદ

આપણે વિનાશના ઉંબરે હતા. એમાં વળી ઇન્ટરનેટના આગમનથી તો જીવન બદલતાં તત્ત્વોમાં વધુ એકનો ઉમેરો થયો.

90'ના દાયકાની શરૂઆતમાં તો કદ અને કિંમતના અવરોધને લીધે સંદેશ વ્યવહાર પણ અત્યંત મર્યાદિત હતો. રેડિયો અને ટીવી પર એરટાઇમ અને પ્રિન્ટ મીડિયામાં જગ્યાની કિંમતને લીધે કાપ મૂકાતો હતો. પણ ઇન્ટરનેટે આ બધા જ અવરોધ તોડી નાખ્યા. ઇન્ટરનેટ કનેકશન ધરાવતી દરેક વ્યક્તિ પંડિત, ગુરુ કે નિષ્ણાત (અથવા તો એમ કહી શકાય કે "સર્વેસર્વા") બની ગઇ. આ યુગમાં સર્વત્ર ડૅટાનો જ જયજયકાર થવા લાગ્યો.

નવો સમય નવી વ્યૂહરચનાઓ માગે છે. આ યુગમાં વ્યક્તિએ સંયમનો મંત્ર શીખવાની જરૂર છે. પગ જમીન પર રાખવા મુશ્કેલ છે છતાં કેટલાક સરળ નિયમો દ્વારા દાણામાંથી ફોતરાને અલગ કરવાનો પ્રયાસ કરી શકાય છે.

પહેલું, જે બધું તમે સાંભળો છો તેના પર વિશ્વાસ ન કરો. ગંભીરતાથી કહું છું, તમારી વિવેકબુદ્ધિનો ઉપયોગ કરો. જો તમે કોઈ પણ વ્યક્તિએ મોકલેલા કે વૉટ્સ એપ મેસેજ, ફેસબુકની અપડેટ્સ, ટ્વિટરના મથાળાં અને ઉશ્કેરણીજનક બ્લૉગ પર વિશ્વાસ કરવા માંડશો તો તો સૌપ્રથમ તો તમે ગભરાટનો ભોગ બનશો અને અંતે કોઇક મૂર્ખામી કરી બેસશો.

બીજું, હંમેશા માહિતીની વિશ્વસનીયતા ચકાસી લેવી. કંઇ પણ સાંભળ્યા બાદ નાસભાગ શરૂ ન કરવી. પહેલો સવાલ પૂછો કે, આવું કોણ કહે છે? આ સમાચાર કયાંથી આવે છે, તે શા માટે કહે છે અને તેમાંથી તેમને શું મળશે તેની ખાતરી કરો. પ્રમાણભૂત માહિતી પૂરી પાડવાનો ટ્રેક રેકોર્ડ ધરાવનારા સ્રોત પર જ વિશ્વાસ મૂકો.

આવ્યો વાંદરાવાળો

એકવાર એક ગામમાં એક અજાણ્યા માણસે આવીને ગામવાસીઓને કહ્યું કે તે તેમની પાસેથી દસ રૂપિયાના એક લેખે વાંદરાં ખરીદવાં તૈયાર છે. આસપાસના જંગલ વિસ્તારથી પરિચિત ગામવાળાઓ જાણતા હતા કે ત્યાં ઘણાં વાંદરાં છે જેમને સહેલાઇથી પકડી શકાય એમ છે. એ પછીના થોડા દિવસોમાં એ અજાણ્યા માણસે બે હજાર વાંદરાં ખરીદ્યાં.

વાંદરાંની ઉપલબ્ધતા ઓછી થવા લાગી હોવાથી ગામવાળાઓ પોતાના ખેતીના કામકાજ તરફ પાછા ફર્યા. આથી અજાણ્યા માણસે વાંદરાની કિંમત વધારીને વીસ

રૂપિયા કરી. ઉત્સાહિત ગામવાળાઓએ બમણા પ્રયત્નો કરીને વધુ એક હજાર વાંદરાં પકડ્યાં.

હવે વાંદરાં મળવા દુર્લભ થઈ ગયાં. તેમને શોધી કાઢવાનું અશક્ય બનવા લાગ્યું હતું. ગામવાળાઓ પ્રયાસો છોડવાનો વિચાર કરતા હતા ત્યાં અજાણ્યા માણસે વાંદરા દીઠ રૂ.40ની આપવાનો પ્રસ્તાવ મુક્યો. થાકી ગયેલા ગામવાળાઓએ વાંદરાં પકડવાની નવી તરકીબ શોધી કાઢી અને વધુ પાંચસો વાંદરાં પકડ્યાં.

હવે અજાણ્યા માણસે જાહેર કર્યું કે જંગલમાં વાંદરાની અછત સર્જાતા તે વાંદરા દીઠ રૂ.100 આપવા તૈયાર છે. આ સાથે જ તેણે ઉમેર્યું કે, તે વેપારના મહત્ત્વના કામસર શહેરમાં જઇ રહ્યો છે પણ તેનો મદદનીશ તેની એવજમાં આ કામ સંભાળશે.

મદદનીશે લુચ્ચાઇપૂર્વક ગામવાળાઓને કહ્યું કે, મારો શેઠ પાગલ છે. આ મોટા પાંજરામાં તેની પાસે 3,500 વાંદરા છે છતાં તે વધુ ખરીદવા માગે છે. તમે મારી પાસેથી રૂ.50ના એક પ્રમાણે વાંદરા ખરીદો અને મારો શેઠ પાછો ફરે ત્યારે તેને રૂ.100 માં વેચી દેજો.

અને ગામવાળાઓએ વાંદરા ખરીદવા પડાપડી કરી તથા પોતાની જીવનભરની બચત આ માટે કાઢી નાખી. ટૂંક સમયમાં જ વિશાળ પાંજરું ખાલી થઇ ગયું. જે વાંદરા પકડવા માટે ગામવાળાઓને રૂ.60,000 આપવામાં આવ્યા હતા તેને ફરી ખરીદવા માટે ગામવાળાઓએ રૂ.1,75,000 આપ્યા હતા !

તે અજાણ્યો માણસ કે તેનો મદદનીશ એ પછી ક્યારેય ગામમાં દેખાયા જ નહીં એ કહેવાની જરૂર ખરી ? આમ , "મન્કી બિઝનેસ" શબ્દની શરૂઆત કદાચ આ રીતે થઈ હશે !

માહિતીના ઢગલાની વરવી બાજુ એ છે કે તેમાં આર્થિક આયોજનનો મહત્ત્વનો હિસ્સો – તમારો પોર્ટફોલિયો કે અસ્ક્યામતની ફાળવણી, તો દટાઇ જ જાય છે. એ વિશે આ પુસ્તકમાં અગાઉ આપણે લંબાણપૂર્વક ચર્ચા કરી ગયા છીએ. સારી પેઠે સંતુલિત પોર્ટફોલિયોના મહત્ત્વ પર જેટલો ભાર મૂકો એટલો ઓછો છે. આ બાબત સાતત્યસભર વળતર અને નિરાશાજનક વળતરની વચ્ચેનો તફાવત હોઇ શકે.

તમારો પોર્ટફોલિયો તમારી યોજના છે અને તમારે તેને અનુસરવું જ જોઇએ. માહિતીના પૂર વચ્ચે સ્થિરતા આપી શકે એવું આ લંગર છે. તમે તેને પકડી રાખશો અને જાળવી રાખશો તો સફળતાથી રસ્તો કાઢી શકશો. તેને તમારો ધ્રુવ તારો

ગણજો. માહિતીના પૂર જ્યારે તમને ડુબાડી દેવાની હદે પહોંચી જાય ત્યારે તમારી પાસેની એકમાત્ર સ્થિર બાબત કોઈ હશે તો તે હશે અસ્ક્યામતની ફાળવણી, તેના પર અડગ વિશ્વાસ રાખજો.

ધીરજ અને સમયના મૂલ્યની કદર કરો

સંપત્તિની ત્રિપુટી જોખમ, વળતર અને સમય વિશેની ચર્ચા કરી ત્યારે આપણે જોયું કે ત્રીજું તત્ત્વ સમય અત્યંત મહત્ત્વનું છે. કામગીરીનું મૂલ્યાંકન કરવા માટે વ્યક્તિ પાસે લાંબો સમયગાળો હોવો જોઇએ. આ જ પ્રમાણે બજાર એક ચક્ર પૂરું કરે એ માટે પણ ત્રણથી પાંચ વર્ષ તો આપવા જ પડે છે. કહેવાય છે કે- 'સમય દરેક ઘા પર રુઝ લાવે છે.' આ કહેવત રોકાણ જગતને પણ એકદમ બંધબેસે છે. ટૂંકાગાળમાં આવેલી તેજી અને મંદી લાંબા સમય ગાળામાં સરેરાશ થઇ જાય છે.

641 કરોડનો આકસ્મિક લાભ

મોહમ્મદ અનવર અહેમદ મહારાષ્ટ્રના જલગાંવ જિલ્લાના નાનકડા શહેર અમલનેરમાં રહેતો હતો. તેના પિતાનું મોટું ખેતર હતું અને 1980 માં તેમના નિધન બાદ તેમના ચાર પુત્રોએ આ ખેતરની જમીન વેચવાથી મળેલી રૂ.80,000 ની રકમ સરખા ભાગે વહેંચી લીધી હતી. મોહમ્મદ ચારેય ભાઇઓમાં સૌથી નાનો હતો અને એ વખતે તેની ઉંમર સતાવીસ વર્ષ હતી. કઇ દિશામાં જવું તે અંગે તે સાવ અસ્પષ્ટ હતો. અમલનેરનો એકમાત્ર નોંધપાત્ર વેપાર હતો અઝીમ પ્રેમજીના પિતા દ્વારા ચલાવાતો વનસ્પતિ ઘી, વનસ્પતિ અને રિફાઇન્ડ ઓઇલનું ઉત્પાદન કરવાનું કારખાનું વૅસ્ટર્ન ઇન્ડિયા વેજિટેબલ પ્રોડક્ટસ લિ.

મહોમ્મદ એક દિવસ લારી પર ચાની ચુસ્કીઓ લઇ રહ્યો હતો ત્યારે મુંબઇનો એક શૅરદલાલ પૂછપરછ કરવા માટે ત્યાં થોભ્યો મુંબઇના કોઇક ગ્રાહક માટે થઈ શકે એટલા વધુ શૅર ખરીદવા આ દલાલ અમલનેર આવ્યો હતો. "પેલા કારખાનાના શૅર જેમની પાસે હોય એવા લોકોને તું ઓળખે છે ?" એવું વનસ્પતિ ઘીના કારખાના તરફ ઈશારો કરી ને દલાલે મોહમ્મદને પૂછ્યું. માલિકો મુંબઇમાં રહે છે એવો પ્રત્યુત્તર આપતાં મોહમ્મદે દલાલ સાથે પંદરેક મિનિટ વાતચીતમાં પસાર કરી. આ પંદર મિનિટ દરમિયાન તેને જીવનભરનું શિક્ષણ મળ્યું. તેને શીખવા મળ્યું કે શૅરની માલિકી તેને કંપનીમાં પણ સહમાલિક બનાવે છે.

મોહમ્મદે દલાલને આસપાસના વિસ્તારમાં ફરીને શૅર વેચવા ઇચ્છુકો પાસેથી શૅર મેળવવામાં મદદ કરી. મોહમ્મદે પોતે પણ રૂ.100 ની ફૅસ વૅલ્યુ ધરાવતાં એકસો શૅર ખરીદ્યા અને જમીન વેચાણમાંથી મળેલા પોતાના હિસ્સાના રૂ.20,000 માંના અડધા નાણાંનું રોકાણ કર્યું. બાકીના નાણાંમાંથી તેણે વેપાર શરૂ કર્યો. તે દિવસથી મોહમ્મદ પોતાની જાતને કંપનીનો સહમાલિક સમજવા લાગ્યો અને જયાં સુધી અઝીમ પ્રેમજીના હાથમાં તેનું સુકાન રહશે ત્યાં સુધી પોતે આ શૅર નહીં વેચે એવો મક્કમ નિર્ધાર કર્યો. એ પછી જે થયુંતે આ રહ્યું.

1980: રૂ.100 ની ફૅસ વૅલ્યુ ધરાવતાં 100 શૅર્સ રૂ.10,000 માં ખરીદ્યા.

1981: 1:1 બોનસ જાહેર થયું. એટલે તેની પાસેના શૅર્સની સંખ્યા 200 *થઈ.*

1985: ફરી 1:1 બોનસ જાહેર થયું. એટલે તેની પાસે 400 શૅર્સ થયા.

1986: શૅરને રૂ.10 ના શૅર્સમાં વિભાજિત કરવામાં આવ્યા. આથી તેની પાસે 4,000 શૅર્સ થયા.

1987: 1:1 બોનસની જાહેરાત. તેની પાસેના શૅર્સની સંખ્યા હવે 8,000 *થઈ.*

1989: ફરી 1:1 નું બોનસ મળ્યું. હવે તેના શૅર્સની સંખ્યા 16,000 થઇ.

1992: વળી ફરી 1:1 બોનસ. તેના શૅર્સ વધીને 32,000 થયા.

1995: 1:1 બોનસની ફરી જાહેરાત કરવામાં આવી. તેના શૅર્સ બમણા થઇને 64,000 થયા.

1997: મેગા 2:1 નું બોનસ જાહેર થયું. એટલે તેની પાસે 1,92,000 *શૅર્સ થયા.*

1999: શૅર્સને રૂ.10 માંથી વિભાજિત કરીને રૂ.2 ના કરવામાં આવ્યા . આથી તેના શૅર્સની સંખ્યા 9,60,000 થઇ ગઈ.

2004: બીજું 2:1 બોનસ જાહેર થયું. તેના શૅર્સ વધીને 28,80,000 *થયા.*

2005: 1:1 નું બોનસ જાહેર થયું. તેના શૅર્સ 57,60,000 થયા.

2010: 2:3 બોનસ જાહેર થયું. આથી અત્યારે તેની પાસે 96,00,000 *શૅર્સ છે.*

શૅર દીઠ વર્તમાન બજાર કિંમત રૂ.545 છે. આથી તેના કુલ હોલ્ડિંગ્સની કિંમત રૂ.523 કરોડ થઇ. આમાં કંપનીએ દર વર્ષે આપેલા ડિવિડન્ડનો ઉમેરો કરવામાં આવ્યો નથી. તેને સંચિત રીતે રૂ.118 કરોડ ડિવિડન્ડ રૂપે મળ્યા હતા. આમ માત્ર રૂ.10,000 નું રોકાણ કરીને મોહમ્મદે ધીરજ રાખી અને લાંબા સમય સુધી રાહ જોઈ તો રૂ.641 કરોડ મેળવી શકયો.

સતત પગેરું રાખો અને સમીક્ષા કરો

ઓકે, તો હવે તમે સારી રોકાણ યોજનાની મૂળભૂત બાબતોને સમજી લીધી છે અને તમે પોતાના માટે સંતુલિત પોર્ટફોલિયો પણ બનાવી લીધો છે. પણ જો તમે સતત નજર રાખી તેને જાળવશો નહીં તો તમે મળી રહેલા તમામ લાભને તમે વેડફી રહ્યા છો. અસ્ક્યામતની ફાળવણીમાં વૈવિધ્ય લાવીને તેના પર નજર રાખી તેને પુનઃસંતુલિત કરવો, આ ત્રણ બાબતોને હંમેશા યાદ રાખજો.

તમે જેનું આકલન કરી શકતા નથી, તેના પર તમે અંકુશ જમાવી શકતા નથી. જે રીતે હું આ પુસ્તક દરમિયાન તમને કહેતો આવ્યો છું કેઃ હું આંકડાઓનો માણસ છું. સટ્ટા આધારિત થીયરીઓ નહીં પણ આંકડાઓની નક્કરતાના પાયા પર હું મારા નિર્ણયોની ઇમારત ચણું છું. એટલે હું જયારે કહું કેઃ 'તમે જૈનું આકલન કરી શકતા નથી, તેના પર તમે અંકુશ જમાવી શકતા નથી' ત્યારે મારી વાત પર વિશ્વાસ રાખજો.

આ પુસ્તકના પ્રકરણો દ્વારા આપણે સંપત્તિમાં વધારો કરવામાં સફળતા પ્રાપ્ત કરવાની મૂળભૂત બાબતો વિશે ચર્ચા કરી. તમે આ બધાનું અક્ષરશઃ પાલન કર્યું હશે તો પણ જો અસ્ક્યામત ફાળવણીના આયોજનના મહત્ત્વનાં પરિમાણો પર નિયમિત રીતે પગેરું રાખીને નજર નહીં રાખી હોય તો તમારો પોર્ટફોલિયો ઈષ્ટતમ પરફૉર્મન્સ નહીં આવે. કેમ કે તમે પગેરું નહીં રાખો તો જોખમી ધ્યાનચૂક થઇ જશે.

તો તમે હોંશિયારીપૂર્વક કઇ રીતે માપન કરી વસ્તુઓને નિયંત્રિત કરશો? તમારા સમગ્ર આર્થિક જીવનને તેના મહત્ત્વનાં પરિમાણો સાથે એક જ નજરમાં જોઇને આ કામ સરળતાથી થઇ શકે છે. જો તમે તમારા પોર્ટફોલિયોને સ્પષ્ટ અને પારદર્શકપણે જોશો તો અપેક્ષિત પરિણામોમાંથી ચલિત થયા હોવાની જાણ તમને તરત જ થઈ જશે. આનાથી અસ્વાભાવિક વર્તનને સહેલાઇથી ઓળખી આર્થિક કટોકટી સામે પોતાની જાતને સુરક્ષિત કરી લેવાનાં પગલાં લેવામાં સરળતા રહેશે.

માહિતી-સમર્થ ખેડૂત

રૉઇટર્સ માર્કેટ લાઇટ (અથવા આરએમએલ) એ થૉમ્સન રૉઇટર ઇન્ડિયાની સબસિડિયરી છે જે મોબાઇલ ફોનને કૃષિ વિષયક ડૅટા પહોંચાડે છે. આ સેવા ખેડૂતોને વ્યક્તિગત, સ્થાનિક અને અંગત જરૂરિયાત અનુસાર હવામાનનો વરતારો, સ્થાનિક પાકના ભાવ, ખેતી વિષયક સમાચાર અને પાક વિશેની સૂચક માહિતીઓ સ્થાનિક ભાષામાં મોબાઇલ ફોન પર એસએમએસ દ્વારા પહોંચાડે છે. આરએમએલના સ્થાપક અમિત મહેરાએ ગ્રામીણ ભારતમાંની તકને ઓળખી કાઢી. તેમણે જોયું કે, ખેડૂતો પાસે તેમની ઉપજ, આવક અને આજીવિકા પર સંભવિત અસર કરે એવા ચોક્કસ ડૅટાનો અભાવ છે. આથી તેમણે ખેડૂતોની દૈનિક કૃષિ જરૂરિયાતોને ધ્યાનમાં રાખીને તેમને જોઈતી હોય એવી માહિતીથી સમર્થ કરવાનો નિર્ણય લીધો.

પોતાના પાક પર મહત્તમ નફો મેળવવા માટે તેને કયાં અને કયારે વેચવાનો યોગ્ય નિર્ણય લઈને બજારના જોખમને દૂર કરવામાં આરએમએલ ખેડૂતોની મદદ કરે છે. આ સેવા ઉપલબ્ધ થવાને કારણે બજારમાં ભાવ વીખેરવામાં 5.2 ટકાનો ઘટાડો થયો છે. કંપનીનો અંદાજ છે કે આરએમએલની ચેતવણીઓનો ઉપયોગ કરીને ખેડૂતોને પોતાના રોકાણ પર નોંધપાત્ર વળતર મળ્યું છે. તેમણે રૂ, બે લાખનો વધારાનો નફો અને આશરે રૂપિયા ચાર લાખ સુધીની બચત પણ મેળવી છે. સૌથી મહત્ત્વની વાત એ છે કે 90 ટકા ખેડૂતો એવું માને છે કે તેમને આરએમએલ સેવાથી લાભ થયો છે અને આમાંના 80 ટકા ખેડૂતો આ સેવા મેળવવા માટે નાણાં ચૂકવવા પણ તૈયાર છે .

તો વ્યક્તિ કઇ રીતે કોઇપણ ગૂંચવણ વગર પોતાના પોર્ટફોલિયોનું પગેરું રાખી શકે? પોર્ટફોલિયોની વૃદ્ધિ સાથે લાયબિલિટીઝ અને નજર ન પહોંચી શકે એવા જોખમ પણ વધવાના જ છે. માહિતીના ઢગલા વચ્ચે ખોવાઇ જવું પણ સહજ છે. પાંચ વર્ષ અગાઉ મેં આવી જ સમસ્યાનો સામનો કર્યો હતો એટલે મને આની જાણ છે.

હવે પછી જયારે તમને સંપત્તિ વ્યવસ્થાપનનું જગત ગુંચવણભર્યું લાગે ત્યારે યાદ રાખો કે સંપત્તિ કે તેનું વ્યવસ્થાપન બંનેમાંથી કશું જ જટિલ નથી. પોતાના રોકાણ તમને વેચવા માટે કેટલાક ઈન્વેસ્ટમેન્ટ મેનેજર્સ માહિતી છુપાવતા કે ખોટી રૂપમાં રજૂ કરતા હોય છે. આથી આર્થિક રોકાણકારો પર આંખ મીંચીને વિશ્વાસ ન કરવો. તમારું પોતાનું હોમવર્ક કરો. બધા પર નજર રાખો. તમારો હવે પછીનો

રૂપિયો કયાંથી આવશે તેની જાણ ન ધરાવતી વ્યક્તિને તેનો છેલ્લો રૂપિયો કયાં જતો રહ્યો તેની પણ જાણ થતી નથી.

ટેકનોલૉજીની મદદથી સંપત્તિ વ્યવસ્થાપન અંગેની મુંઝવણો દૂર કરવાની શરૂઆત થઇ ચૂકી છે. હવે એવા સાધનો ઉપલબ્ધ છે જે વપરાશકર્તાને વિવિધ રોકાણ વિકલ્પોની કિંમત અને વિશેષતાઓની તુલના કરી સલાહ આપે છે તથા નિવૃત્તિકાળ માટેના લક્ષ્યાંકો નક્કી કરી આયોજન કરવામાં મદદરૂપ થાય છે. રોકાણનું પગેરું રાખવામાં અને વ્યવસ્થાપન કરવામાં ડિજિટાઇઝેશનનો મુખ્ય લાભ એ છે કે રોકાણના જીવનને સરળ અને સહજ બનાવવા તેનાથી કોઇપણ પ્રકારની તકલીફ વગર વર્કફ્લોમાં સુધારો અને માનવીય વ્યવહારોમાં ઘટાડો કરી શકાય છે.

તો અહીં હું જે બે વાત જણાવવા માગું છું તે આમ છેઃ તમારા નાણાંને તમારા પર નિયંત્રણ મેળવવા દેશો તો તમે હંમેશા તાણમાં રહેશો અને છેવટે તણાઇ જશો. તમારા નાણાને તમારા નિયંત્રણ હેઠળ લાવશો તો તમે પ્રફુલ્લિત બની બૅન્ક તરફ દોડશો.

ચાવીરુપ તારણો

- સતત નવું શીખતા રહો. ઑફર દસ્તાવેજ ધ્યાનથી વાચો. સંબંધિત પુસ્તકો પણ વાચો.
- કોલાહલને શાંત કરીને યોજનાને અનુસરો. બજારના મત પ્રમાણે તણાઇ ન જાવ.
- વળતર મેળવવામાં સમયનો કોઈ પર્યાય નથી.
- તમારા પોર્ટફોલિયો પર સતત નજર રાખી સમીક્ષા કરો.

બારમું પગલું

સારા કરજનો લાભ લો

મને યાદ છે 1970માં ભારત હજી પણ સુસ્ત હાથી જેવો હતો. અર્થતંત્ર પર સરકારનું નિયંત્રણ હતું. હૉમ લોન મેળવવી મુશ્કેલ હતી. લોકો ખરીદીમાં પડતા નહીં કેમ કે ખરેખર તો ત્યારે ખરીદવા જેવું પણ ક્યાં ખાસ કંઈ હતું.

ભારતીય ઉપભોક્તાવાદના પ્રથમ ચિહ્નો 80'ના દાયકામાં જોવા મળ્યા હતા. ભારતીય રસ્તા પર મારુતિ 800 દેખાવા લાગી. 1982માં નવી દિલ્હીમાં યોજાયેલી એશિયન ગૅમ્સની શરૂઆત પહેલા જ કલર ટીવીનું આગમન થયું અને લાખો ભારતીયો માટે ઘેર બેઠા વિદેશમાં હોવાનો અનુભવ લેવાના યુગનો ઉદય થયો હતો.

90'ના દાયકામાં બજારો થરા અર્થમાં ખૂલી ત્યારે તો જાણે દેશમાં કલ્પવૃક્ષ અને કામધેનુ સાક્ષાત હાજર થઈ ગયા હોય એવું લાગવા માંડ્યું હતું. જયાં જ્યાં નજર પડતી ત્યાં ત્યાં ખરીદવા માટે ચીજ-વસ્તુઓ અને તે ખરીદનાર લોકો જોવા મળતા હતા. ભારત બચત કરનારાઓના દેશમાંથી ગ્રાહકોના દેશમાં રૂપાંતરિત થઈ રહ્યું હતું. આ પરિવર્તનની રોકડી કરવા માટે બૅન્ક્સ દ્વારા લોકોને ક્રેડિટ કાર્ડ ધરવામાં આવવા લાગ્યા. એવા લોકોને જેઓ ઐતિહાસિકપણે ક્રેડિટ સાથે કઈ રીતે કામ પાડવું એ વિશેનો કોઈ અનુભવ ધરાવતા નહોતા.

ત્યાં સુધીમાં, આપણે ઋણ (ડેબ્ટ-દેવું-કરજ) લેવા વિશે પણ સાશંક હતા. પણ હવે ઈએમઆઇ (હપ્તો) પર ખરીદવાની યોજના અને ચૂકવણી માટેના સરળ વિકલ્પોને કારણે બજારમાં ઠલવાતા કન્ઝ્યુમર ગૂડ્સના પ્રવાહને ખાળવાનો તથા તેમાં પોતાની જાતને તણાતા રોકવાનું મુશક્લે બની રહ્યું હતું. અને 2008માં મંદીના મંડાણ થયા ત્યાં સુધીમાં તો આ જનૂને અનેકના ભોગ લઈ લીધા હતા. એક કૉમેડિયને આ પરિસ્થિતને કંઈક આ રીતે મૂલવી છેઃ આજકાલ ત્રણ પ્રકારના લોકો

જોવા મળે છે – એક જેમની પાસે છે, બીજા જેમની પાસે નથી અને ત્રીજા એવા લોકો, જેમની પાસે જે કંઈ છે એ માટે તેમણે નાણાં ચૂકવ્યા નથી.

ત્રણ અક્ષરનો શબ્દ કરજ

આજકાલ કેટલાક એવા લોકો છે જે રાતભર પથારીમાં પડખાં ફેરવે છે, પોતાના જીવનસાથી અને સંતાનોથી પોતાની આર્થિક સ્થિતિની વાસ્તવિક્તા છુપાવે છે અને ઊંઘી નથી શકતા કેમ કે તેમના માથા પર ક્રેડિટ કાર્ડનું લાખો રૂપિયાનું દેવું હોય છે.

આ ઉદ્યોગના અહેવાલો મુજબ, 2004થી 2007 દરમિયાન ભારતમાં ક્રેડિટ કાર્ડનું દેવું વધીને ત્રણ ગણું થઇ ગયું હતું. લોકોની આર્થિક મુશ્કેલીઓની નિશાની તરીકે એસબીઆઈ ફાઈનાન્શયલ કાઉન્સેલિંગ સેન્ટર કે ડેબ્ટ ડૉકટર જેવી સેવા આજકાલ શરૂ થઈ છે, જે લોકોને દેવાના ચક્રમાંથી પદ્ધતિસર બહાર લાવવામાં મદદ કરે છે.

વિદેશી બજારોની દેખાદેખી કરવાને કારણે સમાજ અચાનક જ આવા ઝડપી પરિવર્તનો આવે છે, ત્યારે જાગરૂકતાના અભાવે સમાજ અનેક મુશ્કેલીઓમાં સપડાય છે. એક વાત હંમેશા યાદ રાખો કે, તમે જો તમારી આવકની મર્યાદા કરતાં ક્રેડિટ કાર્ડ અને પર્સનલ લોનના આધારે જીવતાં થઈ જશો તો એ તમને ચોક્કસ જ આર્થિક પાયમાલીની દિશામાં દોરી જશે.

અમેરિકન કવિ રિચર્ડ આર્મરે એકવાર રમૂજમાં કહ્યું હતું કે, “નાણા બોલે છે, એ વાત સાવ સાચી છે. મેં એકવાર તેને સાંભળ્યો હતો. તેણે કહ્યું ‘ગુડબાય’.”

લાભ

આ પગલાનું શીર્ષક ખરેખર કહેવા શું માગે છે? કરજ લેવું એ કયારેય સારી બાબત હોઈ શકે? પહેલી વાત પહેલા, આપણી વર્તમાન આવક-પ્રવાહો દ્વારા જે વસ્તુઓ ખરીદવા આપણે સક્ષમ ન હોઆએ તેને ખરીદવા માટે ઉછીની રકમ લેવી એટલે ઋણ અથવા દેવું. પણ એક વાત ક્યારેય ન ભૂલતાઃ કરજ મોંઘુ હોય છે કેમ કે ભારતમાં તે બે આંકડાના વ્યાજ દર સાથે આવે છે. તે બચતને અવરોધે છે, તે રોકાણના મોટા ભાગનો સંહાર કરે છે તથા મોટા પ્રમાણમાં માનસિક તાણ આપે છે.

સારા કરજ જેવું કંઈ હોય છે ખરું? વેલ, આ બાબતને ચાલો આપણે કંઈક આ રીતે જોઈએઃ મૂડી ઊભી કરવા માટેનો આસાન માર્ગ એટલે કરજ લેવું. તમે આ મૂડી સાથે શું કરવાનું પસંદ કરો છો એ બાબત કરજને સારું કે ખરાબ બનાવવાની શક્તિ ધરાવે છે. આ એકદમ સરળ વાત છેઃ

- જેની જરૂર ન હોય છતાં તેમને જોઈતા હોય એવા મોંઘા ગેજેટ્સ જેવી આડેધડ ખરીદી માટે લેવામાં આવતું કરજ – ખરાબ!
- પ્રોપર્ટી, બિઝનેસ અથવા ઉચ્ચ શિક્ષણ જેવી કોઈ બાબત જે લાંબા ગાળે આવક ઊભી કરી શકે, તેમાં રોકાણ કરવા લેવામાં આવતું કરજ – સારૂં!

આથી એવી પરિસ્થિતિનો સામનો કરવાનું થાય જેમાં તમારે લોન લેવાની જરૂર ઊભી થાય, ત્યારે આ કરજ સારું કે ખરાબ તેનું આકલન કરવું. ચાલો, આ વિશે વિગતે વાત કરીએ.

સારૂં કરજ

- એવું રોકાણ જેનું મૂલ્ય વધતું જાય અને\અથવા લાંબા ગાળે વળતર આપે. સારું કરજ તમને ધનવાન બનાવે છે.
- સારું કરજ જરૂરી અને ટકાઉ છે. આવું હોવું જરૂરી છે કેમ કે તે તમારી ઉત્પાદન ક્ષમતા વધારે છે. તે ટકાઉ હોવાનું કારણ એ છે કે તે તમારી ભાવિ આવક વધારે છે, જેના કારણે દેવું ચૂકવવાની ચિંતા ઘટે છે.
- કુશળતાથી કામ લેવાય તો, કરજનો ઉપયોગ તમારા ફાયદા માટે પણ થઈ શકે છે. તે તમારાં એવાં સપનાં સાકાર કરવામાં મદદ કરે છે જે અન્યથા અધૂરાં રહી ગયાં હોત. તે ભવિષ્યમાં અનેક ગણું વળતર આપી શકે છે. પણ મારા શબ્દો પર ધ્યાન આપો – *જો* હોંશિયારીપૂર્વક તેનો ઉપયોગ કરાય તો જ.

ખરાબ કરજ

- દેવું તમને તમારા આર્થિક લક્ષ્યાંકોથી દૂર લઈ જાય છે. ખરાબ કરજ તમને વધુ ગરીબ બનાવે છે.
- ખરાબ દેવું એ એવું કરજ છે જે એવી વસ્તુ ખરીદવા માટે લેવામાં આવ્યું છે જેના મૂલ્યમાં ખરીદીના તરત થયા બાદ જ ઘટાડો થઈ જાય છે અને ન તો તે

લાંબા ગાળે કોઈ આવક નિર્માણ કરે છે. આનો અર્થ એવો થયો કે તમે એવી વસ્તુ ખરીદવા નાણા ઉછીના લઈ રહ્યા છો, જેના મૂલ્યમાં તેની ખરીદી થતાં ઘટાડો થવાની શરૂઆત થાય.

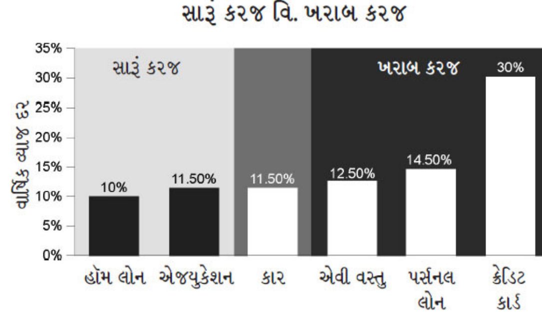
- જે વસ્તુની તમને ન તો જરૂર હોય કે ન તે તમને પરવડે તો તે ખરીદવા માટે દેવું કરવું એ પોતાની જાત વિરુધ્ધ આચરેલો સૌથી ખરાબ ગુનો હોઈ શકે છે. કલ્પના કરો કે, એક દિવસ તમે મોલમાંના ફૅન્સી વસ્ત્રોના સ્ટોર સામેથી પસાર થાવ છો, જે સુંદર લોકોથી ભરેલો છે, તમે પણ આમાંના એક હોઈ શકો છો એવો વિચાર તમને આવે છે. જરૂર, પણ તમારું બૅન્ક બેલેન્સ ઘટી રહ્યું છે અને વીજળીનું બિલ ભરવાનો સમય નજીક આવી રહ્યો છે, પણ આ માટે જ તો ક્રેડિટ કાર્ડ છે, સાચી વાત? ખોટી વાત!
- તમારા ગજા કરતાં વધુ ખર્ચ કરો ત્યારે માથા પર દેવાનો ડુંગર ખડકાતો જાય છે. આપણા બાપ-દાદાની પેઢીનો એક મૂળભૂત નિયમ હતો – જે તમને પરવડતું ન હોય, એના વિના જ જીવો!
- ખરાબ કરજના વમળમાં ફસાવું આસાન છે. તેનો વ્યાજ દર (ક્રેડિટ કાર્ડનો વિચાર કરો) ખાસ્સો મોટો હોય છે અને જો પૅમેન્ટ કરવામાં મોડું થયું તો આ બાબત અકલ્પનીય રીતે તે ખર્ચાળ સાબિત થાય છે. ઉદાહરણ તરીકે, ક્રેડિટ કાર્ડ્સમાં વ્યાજની ચૂકવણી હોય છે જેનો ચાર્જ અત્યંત ઝડપથી વધતો જાય છે. કેટલાક ક્રેડિટ કાર્ડ્સનો વ્યાજ દર 30 ટકા હોય છે. આનો અર્થ એ થયો કે બાકી રહેલું ચૂકવણું અઢી વર્ષમાં બમણું થઇ જાય છે!

ચાલો દેવાંના સામાન્ય પ્રકારના કેટલાક ઉદાહરણો પર નજર કરીએ અને તે સારું કે ખરાબ તેનું આકલન કરીએ.

- **એજ્યુકેશન લોન = સારું કરજ:** સામાન્યપણે શૈક્ષણિક લોન ભવિષ્ય માટેનું રોકાણ છે. પ્રોફેશનલ ડિગ્રી તમને ઊંચા પગારની નોકરી સાથે ઉજ્જવળ ભવિષ્યની ઊજળી તક પૂરી પાડે છે. કર્મચારી કે ઉદ્યોગસાહસિક તરીકેના તમારા મૂલ્યમાં વૃદ્ધિ કરે છે. ઉમેરાયેલા બોનસ તરીકે, એજયુકેશન લોન પર ભરવામાં આવતા વ્યાજની કરમાંથી બાદ મળે છે.
- **બૅન્ક બેલેન્સ કરતાં વધારે રકમનું ક્રેડિટ કાર્ડનું બિલ = ખરાબ કરજ:** ક્રેડિટ કાર્ડનું દેવું એ ખરાબ કહેવાય કેમ કે તમને આ ખરીદી પર કોઈ આવક થતી નથી. પોતાના માટે નક્કર આર્થિક યોજનાની દિશામાં ભરવાનું પ્રથમ પગલું એ છે કે જો તમારા પર ક્રૅડિટ કાર્ડનું કોઈ દેવું હોય, તો સૌથી પહેલા એમાંથી મુક્ત થઈ જાવ. ક્રેડિટ કાર્ડ દ્વારા એટલો ખર્ચ ન કરો જે તમે દર મહિને ભરી ન શકો.

- **તમારા બિઝનેસમાં રોકાણ કરવા માટે લોન લેવી = સારું કરજ:** પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરવા કે વર્તમાન બિઝનેસનો વિકાસ કરવા માટે લોન લેવી એ સારું કરજ છે. જો કે, લોન વાસ્તવલક્ષી અને નક્કર બિઝનેસ યોજના પર આધારિત હોય તેની ખાતરી કરી લેવી. યોગ્ય રીતે કરવામાં આવે તો, બિઝનેસ દ્વારા માત્ર લોન ભરવાની ટકાઉ આવક નહીં પણ નાણામાં નોંધપાત્ર વૃદ્ધિ કરતી આવક પણ થશે.
- **રિયલ એસ્ટેટ લોન = સારું કરજ:** પત્રકાર ડૉજ લાર્સને એકવાર કટાક્ષમાં ટિપ્પણી કરી હતી કે, "લોકોનું આયુષ્ય અગાઉ કરતાં ખાસ્સું લાંબું થયું છે, લોનની રકમ ચૂકવવા માટેનો ત્રીસ વર્ષનો ગાળાને કારણે આ જરૂરી બની ગયું હોય એવું લાગે છે." રિયલ એસ્ટેટ લોન લાભદાયક સાબિત થઈ શકે છે, કેમ કે તે તમને તમારૂં પોતાનું ઘર ધરાવવાની તક આપે છે, આ બાબત તમને સ્થિરતા આપે છે. જો તમે તમારૂં ઘર ભાડે આપો, તો એ તમારા માટે આવક ઊભી કરતી અસ્કયામત બની જાય છે. જો કે, તમે સરળતાથી ભરી શકો એટલી જ રકમની લોન લેવી. એટલું જ નહીં, હૉમ લોનના દસ્તાવેજ પર સહી કરતા પહેલા દસ્તાવેજમાંની તમામ બારીક બાબતોને વાંચી જવાની કાળજી રાખવી.
- **આર્થિક લોન = સાવચેતીપૂર્વક આગળ વધો:** કેટલીક બૅન્ક ફાઈનાન્શિયલ પ્રૉડક્ટ્સ ખરીદવા માટે લોન ઑફર કરે છે. અનેક અનુભવી રોકાણકારો એવું માને છે કે જો તેઓ શૅર્સ અને બૉન્ડ્સ, જેમાં કિંમત કરતા વળતર પ્રમાણમાં ઊંચું મળવાની શક્યતા હોય, એમાં રોકાણ કરવા માટે ઉછીના નાણા લે તો તેઓ આ બે વચ્ચેના અંતરની રોકડી કરીને ઝાઝા રોકાણ વિના જ ધનવાન બની શકે છે. મારી સલાહ છે કે અત્યંત સાવધાનીથી આગળ વધવું. બજાર અસ્થિર હોય છે. અચાનક તેનું અચાનક તળિયે બેસી જવું તમારી ગણતરીઓને ઊંધી વાળી દઈ તમને મુશ્કેલીની ગર્તામાં ધકેલી શકે છે. અનેક અપજપતિઓ આવી લોનના પગલે દેવાળું ફૂંકી ચૂક્યા છે.

કેટલી લોન વધારે પડતી ગણાય? આ માટેનો પાયાનો સિદ્ધાંત આ છેઃ નિષ્ણાતોના જણાવ્યા મુજબ, કર-કપાત પહેલાની તમારી આવકના 36 ટકા કરતાં વધુ હિસ્સો કરજ ભરવામાં ન જવો જોઈએ. આમાં કાર લોન, હૉમ લોન અને ક્રેડિટ કાર્ડ્સના બિલનો સમાવેશ થાય છે.



ઉપરના કોષ્ટક તરફ જોઈએ તો, તેમાં વિવિધ શ્રેણી માટે લેવામાં આવેલા વ્યાજના દર છે. મોર્ગેજ (હૉમ લોન) અને એજયુકેશન લોન સૌથી સસ્તી છે, જે તમને અસ્ક્યામત રચવામાં મદદ કરે છે. ઓટો લોન આજના સમયની લગભગ જરૂરિયાત જેવી થઈ ગઈ છે. આપણને સૌને મર્સિડિઝ બૅન્ઝ અથવા બીએમડબલ્યુના માલિક બનવાની ઈચ્છા થાય એ સહજ છે, પણ એવું વાહન ખરીદવું જેની લોન ભરવી તમારા માટે આર્થિક બોજો ન બની જાય એવું કરવું જ સાચું છે. અંતે, વાહનનો એક જ હેતુ હોય છે- તમને એક જગ્યાએથી બીજી જગ્યાએ લઈ જવાનો.

લાંબો સમય ટકે એવી વસ્તુ ખરીદવા કે વેકેશન પર જવા માટે કરજ લો છો અથવા તમારા ક્રેડિટ કાર્ડ્સની ચૂકવણી સતત વધ્યા જ કરતી હોય તો હું તમને ચેતવી દઉં કે તમે હાથે કરીને મુસીબતો વહોરી લેવાની દિશામાં અગ્રસર છો. જો તમે તમારી જાતને આ પરિસ્થિતિમાં જોઈ રહ્યા હો તો, તમનેજે લોન સૌથી વધુ મોંઘી પડતી હોય તેને સૌથી પહેલા ચૂકવી દો. ઘણીવાર, સસ્તી પર્સનલ લોન લઈને ક્રેડિટ કાર્ડના મોંઘાદાટ લેણાંની ચૂકવણી કરવી સસ્તી પડે છે.

સારું કરજ લેવું એ રોકાણ પરના વળતરમાં વધારો કરવા માટે ઉછીના નાણાનો ઉપયોગ કરવાની વ્યૂહરચના છે. સિકયોરિટીઝમાં કરવામાં આવેલા કૂલ રોકાણ (તમારી પોતાની રોકડ તથા ઉછીના લીધેલા નાણા) પરના વળતર કરતાં દેવા પરનો વ્યાજ દર ઓછો હોય તો સરવાળે તમે નોંધપાત્ર નફો મેળવી શકો છો. રિયલ એસ્ટેટ, શૅર્સ, બૉન્ડ્સ, કોમોડિટિઝ, કરન્સી તથા અન્ય રોકાણમાં લાભ (કરજ)નો ઉપયોગ કરી શકાય છે પણ સોનેરી નિયમને યાદ રાખજો કે સંપૂર્ણ સાવચેતી સાથે આગળ વધવું.

કરજની કિંમત એટલે નાણાઃ તેનો ઉપયોગ હોંશિયારીપૂર્વક કરો

ખરાબ નિર્ણયો એ માનવ સ્વભાવનો હિસ્સો છે. આપણે અતિશય આશાવાદ અને લાલચનો ભોગ બનીએ છીએ. લાગણીમાં તણાઈ જઆએ છીએ. આ સ્વાભાવિક છે. પણ ઘણીવાર, આ રીતે લેવાયેલા નિર્ણયો આપણને ખરાબ આર્થિક સ્થિતિમાં મૂકી દે છે. આથી જયારે તમને લાગતું હોય કે તમે લાગણીશીલ થઈ ગયા છો, ત્યારે તમારી જાત પર સંયમ રાખો. યાદ રહે, કરજના બહુ થોડા પ્રકાર છે, જે સારા હોય છે. વળી, કયારેક સારું કરજ પણ ખરાબ બની શકે છે આથી તે લેતાં પહેલા પૂરતું સંશોધન કરો. તમારા કરજની ચૂકવણી, વ્યાજ દર અને રિપેમેન્ટની પૅનલ્ટી તથા લોક-ઈન જેવી છૂપી કલમો વિશે સાવધ રહો. યાદ રહે, કોઈ તમને ઝીરો પર્સન્ટ લોન સ્કીમના નામે કંઈક વેચે ત્યારે તો વધુ પડતા સાવધ થઈ જવું. મફતમાં કશું જ મળતું નથી. કરજ લેવામાં તમે જેટલા સચેત રહેશો એટલા જ તમે તમારી ઈચ્છિત જીવનશૈલીની દિશામાં આગળ વધી શકશો.

ચાવીરુપ તારણો

- તમારી ઇચ્છા હોય પણ જેની જરૂર ન હોય એવા મોંઘા ગેજેટ્સ જેવી વસ્તુઓની ખરીદી માટે વગર વિચાર્યે લેવાતું કરજ એ ખરાબ કરજ છે.
- પ્રોપર્ટી, બિઝનેસ કે કોઇપણ એવી વસ્તુ જે લાંબા ગાળે આવક આપે જેમ કે એજયુકેશન લોન તો તેમાં રોકાણ કરવા લોન લેવી એ સારું કરજ છે.
- કર-કપાત પહેલાની તમારી 36 ટકા આવક કરતાં વધુ રકમ કરજ ચૂકવણીમાં ન જવી જોઇએ.
- સારું દેવું પણ ખરાબ બની શકે છે. તમારા દેવાની ચૂકવણી, વ્યાજ દર અને રિપેમેન્ટ પૅન્લ્ટીઝ અને લોક-ઇન જેવી છૂપી કલમો બાબતે સજાગ રહો.

તેરમું પગલું

કરમાં બચત આવક સમાન છે

એક નાનકડી રમૂજી વાર્તા દ્વારા આ પગલાનો આરંભ કરીએ: એક દિવસ એક સ્થાનિક રેસ્ટોરાંમાં બેઠેલી મહિલાએ બૂમ પાડી, મારી દીકરીને ગુંગળામણ થાય છે. તે અકસ્માતે પાંચ રૂપિયાનો સિક્કો ગળી ગઈ છે. પ્લીઝ, મારી મદદ કરી શકે એવું કઈ અહીં છે? બાજુના ટેબલ પર બેઠેલો સાવ સામાન્ય દેખાતો એક માણસ દોડતો આવ્યો. તેણે માતાને કહ્યું કે, આવી પરિસ્થિતિમાં શું કરવું એ વિશે મને અનુભવ છે. તે છોકરીની પાછળ ઊભો રહ્યો., પોતાના હાથ તેણે છોકરીના તેના પેટનીફરતે વીંટાળ્યા અને જોરથી દબાવ્યું. સિક્કો બહાર આવી ગયો. જાણે કશું થયું જ નહોય એટલી આસાનીથી એ માણસ પાછો જઈ ને પોતાના ટેબલ પર બેસી ગયો. રાહતનો શ્વાસ લઈ માતાએ તેનો આભાર માનતાં પૂછયું, સર, તમે ડૉકટર છો? ના, માણસે જવાબ આપતાં કહ્યું, હું આવકવેરા ખાતાનો અધિકારી છું.

બૅન્જામિન ફ્રૅન્કલીનનું પ્રખ્યાત વાક્ય છે, ‘આ જગતમાં કશું જ નિશ્ચિત નથી, સિવાય કે મૃત્યુ અને કરવેરો.’ અને ચોક્કસપણે આ જ કારણસર તમારે કર (ટૅક્સ) જવાબદારીનું આયોજન કરવું જોઇએ. આપણે અત્યાર સુધી જે વાત કરી એમાંનું બધું જ અર્થાત્ બચત કરીને રોકાણ કર્યું, વધારાની આવકનો સ્રોત ઊભો કર્યો અને કમ્પાઉન્ડિંગની શક્તિનો લાભ લીધો. અને ત્યાર પછી તમને ખ્યાલ આવ્યો કે તમારે તમારી આવકનો સારો એવો હિસ્સો આવકવેરા (ઈન્કમ ટૅક્સ) ખાતાને આપી દેવો પડશે, તો આ વાત ખટકશે ને?

ગેરસમજ ન કરતા. હું આ તમને એવું જરાય કહેવા નથી માગતો કે, તમારે આવક સંતાડવી જોઈ કે કર ચૂકવવામાંથી છટકવું જોઈએ. મારૂ એટલું જ કહેવું છે કે તમારી કર જવાબદારી ઓછામાં ઓછી કરવા માટે તમારી પાસે ઉપલબ્ધ હોય એવા દરેક સાધનનો તમારે મહત્તમ ઉપયોગ કરવો જોઈએ.

તમને કદાચ ખ્યાલ નહીં હોય પણ ટૅક્સ સર્વવ્યાપી છે. તમારી આવક પર આવકવેરાના સ્વરૂપે કર લાગે છે. તમારા વપરાશ પર પણ સર્વિસ ટૅક્સ, સેન્ટ્રલ ટૅક્સ, વૅલ્યુ એડેડ ટૅક્સ, ઑક્ટ્રૉય જેવા આડકતરા વેરા લાગે છે (આ આડકતરા વેરાનું આગળ જતાં રાષ્ટ્રીય સ્તરે જીએસટીમાં એકત્રિકરણ થવાની શક્યતા છે). આ પગલાને સમજવા માટે જો કે આપણે વ્યક્તિ પર લાગતા સીધા કર સુધી જ આપણી ચર્ચાને સીમિત રાખશું.

ભારતના આવક વેરાના કાયદા હેઠળ કરદાતાને અનેક કપાત અને છૂટ ક્લૅમ કરવાની છૂટ છે. તમારી આવકનો એ હિસ્સો છે જેનો કરપાત્ર આવકની ગણતરીમાં ઉમેરવાની જરૂર હોતી નથી. કપાત એ એવો હિસ્સો છે જેની કુલ આવકમાંથી બાદબાકી કરવામાં આવે છે આમ તમને તમારી કર જવાબદારી, તત્કાલીન પ્રવર્તમાન દર અને નીચા સ્લૅબ મુજબ ગણતરી કરવાની પરવાનગી આપે છે. આમ આ કપાત અને છૂટ તમારી સમગ્રતઃ કર ચૂકવણીને ઓછી કરવામાં મદદ કરે છે.

એક પ્રકરણમાં કર સંબંધે ઊંડાણપૂર્વકની કેટલી માહિતી હું આપી શકું એ અંગે દેખીતી રીતે જ કેટલીક મર્યાદાઓ છે અને તમારે તમારા રિટર્ન્સ ફાઈલ કરવા કે તેનું આયોજન કઈ રીતે કરવું એ અંગે તમારે ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ અથવા ક્લીયરટૅકસ ડોટ કોમ જેવી ફાઈલિંગ વેબસાઇટ પરથી વિશિષ્ટ પ્રકારની સલાહ લેવાની જરૂર પડશે. પણ આ પગલાંનો મુખ્ય ઉદ્દેશ તમને કેટલાક એવા કપાત અને છૂટ સાથે ઓળખાણ કરાવવાનો છે જે તમારા વાર્ષિક કર ભારણને ઓછો કરવામાં મદદરૂપ થઈ શકે. તમે કર બચતનો વિચાર કરી શકો એવા ચાવીરૂપ ક્ષેત્રો આ મુજબ છે:

જીવન વીમો

જીવન વીમાને કર આયોજનનું મહત્ત્વનું સાધન ગણવામાં આવે છે, કેમ કે કરદાતા, તેની પત્ની અને સંતાનોના જીવન વીમા માટે ભરવામાં આવતું પ્રીમિયમ કરવેરામાંથી (આવકવેરા કાયદાની સંબંધિત કલમમાં દર્શાવવામાં આવેલી ચોક્કસ મહત્તમ મર્યાદા સુધી જ) કપાતને પાત્ર છે. અહીં ફાયદો એ છે કે, ખાનગી અને જાહેર ક્ષેત્રની કંપનીઓ સહિતની એક કરતાં વધુ કંપનીઓ જીવન વીમો આપે છે, ટર્મ ઈન્સ્યોરન્સ પોલિસી, યુનિટ લિન્કડ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ પોલિસી, પેન્શન પોલિસી તથા મની બેક પોલિસી જેવા વિકલ્પો પણ તેઓ આપે છે.

પબ્લિક પ્રોવિડન્ટ ફન્ડ

પબ્લિક પ્રોવિડન્ટ ફન્ડ (અથવા પીપીએફ) ખાતરીપૂર્વકના વળતર તથા આવકવેરામાં લાભ સાથે રોકાણ કરવાની તક આપે છે. તેનો મેચ્યોરિટી પિરિયડ પંદર વર્ષનો હોય છે અને વાર્ષિક લઘુત્તમ ડિપોઝિટ રૂ.500 છે. લોક-ઈન પિરિયડમાં એક ચોક્કસ મર્યાદા સુધીની રકમ ઉપાડવાની છૂટ પણ હોય છે. હાલમાં પીપીએફ પરનો વ્યાજ દર 8.10 ટકા જેટલો છે. જો કે, આવકવેરા કાયદાની સંબંધિત કલમમાં નિયત કરવામાં આવેલી મર્યાદા સુધીનું જ પીપીએફનું રોકાણ કરવેરામાંથી કપાતને પાત્ર છે તે યાદ રહે.

રેસિડેન્શિયલ પ્રૉપર્ટી

વ્યક્તિગત કરદાતા રેસિડેન્શિયલ પ્રૉપર્ટીના બાંધકામ, ખરીદી કે વિસ્તરણ પર કપાતનો દાવો કરી શકે છે. જો તમે હૉમ લોનનું મુદ્દલ કે વ્યાજ ચૂકવતાં હો, સ્ટૅમ્પ ડ્યુટી ભરી હોય, સહકારી સોસાયટીમાં રજિસ્ટ્રેશન કે ટ્રાન્સફર માટે ખર્ચ કર્યો હોય તો તે બધું જ મહત્તમ નિયત મર્યાદા સુધી કપાતને પાત્ર છે. ઘરમાં સમારકામ કરાવવા માટે લેવામાં આવેલી લોન પર ચૂકવાતું વ્યાજ કપાતને પાત્ર છે જો કે લોનની મુદ્દલ રકમની ચૂકવણી તમે વેરામાંથી બાદ કરી શકતા નથી.

સંતાનોનું શિક્ષણ

શિક્ષણને પ્રોત્સાહન આપવા, સરકારે ભારતની કોઈ પણ શાળા, કોલેજ કે યુનિવર્સિટીમાં ભરવામાં આવતી ટ્યુશન ફીને નિયત મર્યાદા સુધી બાદ કરવાનો ક્લૅમ કરવાની વ્યક્તિને પરવાનગી આપી છે. આ અંતર્ગત અન્ય શકય કપાતમાં હોસ્ટેલની ફી અને મેઈન્ટેનન્સ અલાવન્સનો સમાવેશ થાય છે.

સ્વાસ્થ્ય વીમો

સ્વાસ્થ્ય વીમામાં (હૅલ્થ ઇન્સ્યોરન્સ) તબીબી સારવાર અને હૉસ્પિટલાઈઝેશન માટેના ખર્ચને સામાન્યપણે આવરી લેતા હોય છે. ભારતના હૅલ્થ ઇન્સ્યોરન્સ પ્લાનમાં હૉસ્પિટલાઇઝેશન પોલિસી, હૉસ્પિટલ ડેઈલી કેશ બેનિફીટ પ્લાન્સ અને

ક્રિટિકલ ઈલનેસ પ્લાનનો સમાવેશ થાય છે. આ બધા માટે ચૂકવવામાં આવેલપં પ્રીમિયમ કુલ આવકમાંથી બાદ કરવામાં આવે છે પણ નિયત કરવામાં આવેલી મહત્તમ મર્યાદા સુધી જ.

શેર્સ, સિક્યોરિટીઝ અને ડિપૉઝિટ્સ

મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડસ, પાંચ વર્ષની પોસ્ટ ઓફિસની ડિપૉઝિટ્સ, નાબાર્ડના નોટિફાઈડ બૉન્ડસ, એલઆઈસીના યુનિટ લિન્કડ ઈન્સ્યોરન્સ પ્લાન્સ (યુલીપ), યુટીઆઈના પૅન્શન ફન્ડસ તથા અન્ય મ્યચ્યુઅલ ફન્ડસ, સિનિયર સિટિઝન્સ સેવિંગ સ્કીમ્સ, નેશનલ સેવિંગ સર્ટિફિકેટસ, નેશનલ હાઉસિંગ બૅન્કની યોજનાઓ વગેરેમાં કરવામાં આવેલું રોકાણ પણ નિયત કરવામાં આવેલી મહત્તમ મર્યાદા સુધીનું કપાતને પાત્ર છે.

રેસિડૅન્શિયલ પ્રોપર્ટીમાંથી થયેલું કૅપિટલ ગૅઈન

ધારો કે તમે પોતાની માલિકીના ઘરને વેચવાનો નિર્ણય લો છો. આ વેચાણમાંથી થતાં લાભ પર મૂડી લાભ કર (કેપિટલ ગેઈન ટૅક્સ) લાગુ પડે છે. પણ જો તમે આ નાણાનું રોકાણ ફરીવાર નવા રહેણાંક ઘર માટે કરવાનો નિર્ણય લો તો તમે જેટલી રકમનું પુનઃરોકાણ કરો તે ચોક્કસ શરતોને આધીન કૅપિટલ ગૅઈન જવાબદારીમાંથી બાદ કરી શકાય છે.

હાઉસ રેન્ટ અલાવન્સ

વ્યક્તિના ઓવરઓલ પૅ પૅકેજમાંથી સામાન્ય રીતે હાઉસ રેન્ટ અલાવન્સ (એચઆરએ)નો સમાવેશ થતો હોય છે. વ્યક્તિને આમાંનું સૌથી લઘુતમ હોય તે બાદ મળે છે (અ) ભરવામાં આવતું ભાડું પગારના 10 ટકા કરતાં ઓછું હોય (બ) બેઝિક પગારના 50 ટકા (ક) મળતું મૂળ એચએઆર. અલબત્ત, આ છૂટ નિયત કરવામાં આવેલી મહત્તમ મર્યાદા સુધી જ મળે છે.

લીવ ટ્રાવેલ કન્સેશન

તમારી વાર્ષિક રજાઓ પર પણ છૂટ મળે છે. જો કે, આ છૂટ વેકેશનના સ્થળે જવાના નાનામાં નાના રૂટ પર વિમાનના ઈકોનોમી ક્લાસના પ્રવાસ ભાડા સુધી જ મર્યાદિત છે. આ છૂટ હોટલ તથા સ્થાનિક વાહનખર્ચ વગેરે પર ઉપલબધ નથી.

લીવ એન્કેશમેન્ટ

તમે રજાઓ વાપરી ન હોય અને તે એન્કૅશ કરવાનો નિર્ણય લીધો હોય તો તમે જીવનભર માટે રૂ.3,00,000 સુધીની છૂટને પાત્ર છો. જો કે, આ છૂટ તમે વર્તમાન કંપનીમાં કામ ન કરતાં હો અર્થાત નોકરી બદલી હોય અથવા નિવૃત્ત થયા હો તો મળે છે.

ગ્રૅચ્યુઈટી

કોઈ એક કંપનીમાં પાંચ કે તેથી વધુ વર્ષ સુધી કામ કર્યા બાદ નોકરી બદલો કે નિવૃત્ત થાઓ તો તમે ગ્રૅચ્યુઈટીની રકમ મેળવવાના પાત્ર છો. જીવનભર માટે મહત્તમ રૂ.10,00,000 સુધીની ગ્રૅચ્યુઈટીની રકમ પર કર બાદ મળે છે.

એમ્પ્લોયી પ્રોવિડન્ટ ફન્ડ

પ્રેવિડન્ટ ફન્ડ (પીએફ)માં માલિક દ્વારા અપાતો હિસ્સો વાર્ષિક મહત્તમ મર્યાદા કરતાં વધી જાય તો કરપાત્ર છે. જયારે કર્મચારીનો હિસ્સો કુલ કરપાત્ર રકમમાંથી બાદને પાત્ર છે.

ટૅક્સ ફ્રી બૉન્ડ્સ

ટૅક્સ ફ્રી બૉન્ડસ અન્ય કૂપન ઈન્સ્ટ્રુમેન્ટસ (ફિકસ્ડ ઈન્કમ સિકયોરિટીઝ) જેવા જ હોય છે જે ફિક્સ્ડ આવક આપે છે. જો કે, ટૅક્સ ફ્રી બૉન્ડસમાંથી થતી વ્યાજની આવક પર કરમાંથી બાદ કરવામાં આવે છે. જયારે બૉન્ડનું રિડેમ્પશન કરપાત્ર છે.

ડિવિડન્ડસ

શૅર્સ અથવા મ્યચ્યુઅલ ફન્ડના યુનિટમાંથી થતી ડિવિડન્ડની આવક વાર્ષિક દસ લાખ રૂપિયા સુધી કરમુક્ત છે.

શૅર્સ અને મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ પર લૉન્ગ ટર્મ કૅપિટલ ગેઈન્સ

લિસ્ટેડ શૅર્સ અને ઈક્વિટી-આધારિત મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડસના વેચાણથી થતો મૂડી લાભ પણ કરમુક્ત છે. જો કે, આ લાભ મેળવવા માટે સિકયોરિટી બાર મહિના કરતાં વધુ સમયગાળા માટે રાખવામાં આવી હોવી જોઇએ.

ઈએસઓપીઝ

કંપનીઓ ખાસ કરીને સ્ટાર્ટ અપ્સ દ્વારા એમ્પલોઈઝ સ્ટોક ઑપ્શન પ્લાન્સ (ઇએસઓપીઝ) સમયાંતરે ઑફર કરાય છે. ઈએસઓપીએસ કર્મચારીને ભવિષ્યમાં માલિકની કંપનીના શૅર્સ ડિસ્કાઉન્ટમાં ખરીદવા દે છે. આએસઓપીઝ પર કર જવાબદારી ત્યારે જ ઊભી થાય છે જયારે કર્મચારીને શૅર્સની ફાળવણી કરવામાં આવી હોય. એનો અર્થ એ થયો કે, કર્મચારી માટે કરને આકર્ષિત કરતો ઊંચો પગાર મેળવવા કરતાં ઈએસઓપીઝ વધુ ટૅક્સ કાર્યક્ષમ સાબિત થાય છે.

અન્યો

કપાત અને છૂટનો દાવો કરી શકાય એવા અન્ય ક્ષેત્રો આ રહ્યાઃ (1) વીમા અંતર્ગત જેમને હવે છત્ર મળતું ન હોય એવા વૃદ્ધ માતા-પિતાની તબીબી સારવાર પાછળ કરવામાં આવેલા ખર્ચની રકમ (2) દિવ્યાંગોને મળતી છૂટ (3) પ્રતિરોધાત્મક સ્વાસ્થ્ય ચેક -અપ્સનો ખર્ચ (4) સામાજિક, ચેરિટેબલ કે સખાવતી કાર્ય માટે કરવામાં આવેલું દાન જેને સંબંધિત કલમ હેઠળ આવરી લેવાયું છે.

યાદ રાખો કે, સંપત્તિના સર્જનમાં બચત અને રોકાણના આયોજન જેટલું જ મહત્તા કરના આયોજનની પણ છે. તાજેતરના વર્ષોમાં વિશ્વભરના દેશોની સરકારે કરપાત્ર આવક ઓળખવાના તંત્રને વધુ સખત બનાવ્યું છે જેથી તેને કરની જાળ હેઠળ લાવી શકાય. તમારે તો માત્ર એટલું જ કરવાનું છે કે, તમારી મહેનતની કમાણીની બચત કરવામાં મદદ કરી શકે એવી કાયદામાં રહેલી શ્રેષ્ઠતમ જોગવાઈઓને શોધવી રહી.

ચાવીરુપ તારણો

- સંપત્તિના સર્જનમાં બચત અને રોકાણની જેમ જ કરની બચતનું આયોજન પણ મહત્ત્વનું છે.
- કરવેરાની બચત કપાત અને છૂટ દ્વારા થાય છે. આથી તમને લાગુ પડતાં કપાત અને છૂટની જાણકારી મેળવવી તમારા હિતમાં છે.

ચૌદમું પગલું

જેમણે આ કર્યું તેમની પાસેથી શીખો

આ પુસ્તકનું નામ તો છે *"13 પગલાં જબરદસ્ત સંપત્તિના"* આથી તમને આશ્ચર્ય થતું હશે કે પુસ્તકમાં ચૌદમું પગલું શા માટે છે? આને તમે નો-ક્લૅમ-બોનસ ગણો, જે કાર ઇન્સ્યોરન્સ પોલિસી સાથે મળે છે. તમે અહીં મારી સાથે છો એનો અર્થ એ થાય કે તમે આ પૂર્વેનાં તેર પગલાંમાં મારી સાથે રહ્યા છો. તમારા આ અડગપણાના બોનસરૂપે આ પ્રકરણ મેળવવાના તમે અધિકારી છો.

અમેરિકા જતી વખતે ફ્લાઈટમાં હું એચબીઓ ચેનલ પર આવતી સીટકોમ *"સિલિકોન વૅલી"* જોઈ રહ્યો હતો. એક એપિસોડમાં સાવ હતાશ થઈ ગયેલો એક શ્રીમંત રોકાણકાર પાલો અલ્ટો મેન્શનમાંના વિશાળ સોફા પર ફસડાઇ પડતાં નાટ્યાત્મક રીતે જાહેર કરે છે કે તેનું જીવન ખતમ થઇ ગયું છે. શા માટે? કેમ કે તેની નેટ વર્થ ઘટીને 967,000,000 અમેરિકાન ડોલર થઇ ગઇ છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો હવે તે અબજપતિ રહ્યો નહોતો.

આ અત્યંત માર્મિક દૃશ્ય હતું જે દર્શકોને હસાવવા માટે રજૂ કરાયું હતું. બિલિયનોર ન રહેલી વ્યક્તિ મનોજકુમારની ફિલ્મના હૃદયભગ્ન હીરો જેવું વર્તન કરી રહી હતી. આમ છતાં તે લગભગ બિલિયોનેર તો હતો જ. પણ અહીં જ એખ ફરક હતો. તેણે આક્રંદ કરતાં જણાવ્યું કે, "હવે હું થ્રી કોમા કલબનો હિસ્સો રહ્યો નથી."

આ વાક્ય મારા મનમાં જડાઈ ગયું છે. થ્રી કોમા કલબને આટલી વિશિષ્ટ બનાવનારી બાબતો કઇ છે? આપણી દુનિયામાં અમેરિકન ડોલર ધરાવતાં માત્ર 2325 બિલિયોનેર્સ છે. આ બાબતને અલગ પરિપ્રેક્ષ્યમાં જોઈએ તોઃ પૃથ્વી પર દર ત્રીસ લાખ લોકએ માત્ર એક અબજોપતિ છે. આનો અર્થ એ થયો કે ઓમાનની સમગ્ર વસતિ સામે માત્ર એક અબજોપતિ છે. બીજી તરફ વિશ્વમાં અમેરિકન

ડોલર ધરાવતાં લક્ષાધિપતિઓ કેટલા છે એનો અંદાજ તમે લગાડી શકો છો? એક કરોડ વીસ લાખ.

અબજપતિઓ આવી વિરલ જણસ હોવાનુંલ કારણ શું? શું આપણે આ પ્રજાતિ પાસેથી કઇ શીખીને આપણા જીવનમાં ઉતારી શકીએ એમ છીએ? આ છેતરામણા લોકો કોણ છે? ભારતના અબજોપતિઓ પર નજર રાખીને શરૂ કરીએ. ભારતના અબજોપતિઓમાં ઉદ્યોગો, સમુદાયો, શિક્ષણ અને શહેરોનું પ્રતિનિધિત્વ કરતાં વિવિધ જૂથોનો સમાવેશ થાય છે. સૌથી પહેલાં કેટલાક આંકડા પર નજર કરીએ:

- સ્વબળે અબજોપતિ બનેલાઓની સરેરાશ વય 61 વર્ષ છે. સ્વ પ્રયાસે અબજોપતિ બનેલા ભારતીયોમાં માત્ર ત્રણ જ જણ એવા છે જેઓ પચાસ વર્ષની અંદરના છે અને એક સૌથી નાનો એકતાળીસ વર્ષનો છે.
- સ્વ પ્રયાસોથી અબજોપતિ બનેલાઓએ પોતાની કંપની શરૂ કર્યાનું સરેરાશ વર્ષ 1980 છે. આનો અર્થ એ થયો કે અબજોપતિનીયાદીમાં પહોંચવા માટે તેમને સરેરાશ પાંત્રીસ વર્ષ લાગ્યા.
- સ્વ પ્રયાસે અબજોપતિ બનેલા ભારતીયોમાંથી 26 ટકાએ પોતાનું નસીબ ફાર્માસ્યુટિકલ્સ, હૅલ્થકૅર અને તેને સંબંધિત હોય એવા ઉદ્યોગોમાં બનાવ્યું છે.
- સ્વબળે અબજોપતિ બનેલા ભારતીયોમાંથી 10 ટકાએ સોફ્ટવેર અને આઇટી સર્વિસ ક્ષેત્રથી પોતાનું સામ્રાજ્ય ઊભું કર્યું છે.
- સ્વપ્રયાસે અબજોપતિ બનેલા ભારતીયોમાંના 12 ટકાએ રિયલ એસ્ટેટ ક્ષેત્રે પોતાનું નસીબ અજમાવ્યું હતું.
- ભારતના 25 ટકા અબજોપતિ મારવાડીઓ છે.

હવે, ઉપર જણાવેલી કેટલીક હકીકતોની અંદર ડોકિયું કરીએ. સૌ પ્રથમ, આ બધાને અબજોપતિ બનાવનારી એક સામાન્ય સામાન્ય બાબત કઈ? વેલ, આ બધા ઉદ્યોગસાહસિકો હતા. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, આ બધાએ પોતાના માટે કામ કર્યું હતું. આકર્ષક નોકરી તમને પૈસાદાર બનાવી શકે પણ અબજોપતિ તો નહીં જ. તેર પગલાં પછીની મારી આ વિદાય સલાહને ધ્યાનમાં રાખજોઃ જે લોકો પોતાના પેશનને અનુસરવા માટે જોખમ લેવા તૈયાર હોય છે તેમને જ સફળતા મળે છે.

પોતાની લગનને અનુસરનાર પારસી અભિનેતા

આ પારસી બિઝનેસમેનની કથાનો પ્રારંભ મુંબઇમાં થાય છે. તેના પિતા બ્રિટિશ ફર્મમાં એક્ઝિક્યુટિવ હતા અને આ છોકરાએ કથેડ્રલ એન્ડ જોન કોનન સ્કૂલ તથા સિડનહમ કોલેજમાંથી શિક્ષણ લીધું હતું. તેના પિતાની ઇચ્છા હતી કે તેમને પુત્ર કોઇ ગંભીર વ્યવસાય વિકસાવે, પણ આ છોકરાને રંગભૂમિમાં રસ હતો અને પર્લ ને એલેક પદમસી જેવી નાટ્ય જગતની હસ્તીઓ સાથે તે નાટકમાં ઉત્સાહભેર ભાગ લેવા લાગ્યો હતો. પણ ટૂથબ્રશની ફૅક્ટરી શરૂ કરવા માટે પોતાની આ લગનને છોડી દેવી પડી હતી.

પણ મનોરંજન જગત તરફનું ખેંચાણ તેને પોતાની તરફ આકર્ષિત કરી રહ્યું હતું. 1981 માં તેણે કેબલ ટીવી નેટવર્કિંગ કંપની શરૂ કરી જે કેબલ સર્વિસ દ્વારા અવરોધ વિના ત્રણ કલાક માટે ફિલ્મ જોવાની સુવિધા આપતી હતી. આ સેવા મુંબઇના કફ પરેડ વિસ્તાર સુધી સીમિત હતી અને આ વિસ્તારના સમૃદ્ધ રહેવાસીઓને માસિક રૂ.200 ની ફીમાં ઉપલબ્ધ હતી. આ સર્વિસ જામી ગઈ અને બિઝનેસમેનને પોતાના એ પછીના પ્રયાસ માટે મૂડી ઉપલબ્ધ કરાવી આપી.

એ પછી એડ ફિલ્મ બનાવવા અને ભારતમાં ટીવી નેટવર્કનો ઇજારો ધરાવતાં દૂરદર્શન પર એરટાઇમ વેચવાના બિઝનેસ તરફ તે વળ્યો. ત્યાર બાદ તેણે સિરિયલોનું નિર્માણ શરૂ કર્યું. અંતિમ પગલું ફિલ્મ, ટીવી કાર્યક્રમ તથા વેબ કન્ટેન્ટ નિર્માણ અને વિતરણનું હતું.

2014ના જાન્યુઆરી મહિનામાં મોટા પ્રીમિયમ સાથે તે પોતે સ્થાપેલી કંપનીમાંથી નીકળી ગયો. આ વ્યક્તિનું નામ ? રોની સ્ક્રૂવાલા. અને કંપની ? યુટીવી, જેને પછીથી ડિઝનીએ હસ્તગત કરી લીધી. 21 મી સદીના સૌથી વગદાર 75 લોકોની એસ્કવાયરની યાદીમાં રોનીનું નામ છે અને વિશ્વના સૌથી વગદાર 100 લોકોની ટાઈમ મેગઝિનની યાદીમાં રોનીનો ક્રમ 78 મો છે. ફૉર્ચ્યુન મેગેઝિને બહાર પાડેલી એશિયાના સૌથી શક્તિશાળી 25 લોકોની યાદીમાં પણ તેનો સમાવેશ કરવામાં આવ્યો છે.

"એમબીએ બબલ" નામના પોતાના પુસ્તકમાં લેખિકા મારિઆના ઝાનેટી કહે છે કે, "તમારે જો શ્રીમંત બનવું હોય તો, જીવનની કોઇક ઘડીએ તમારે પગાર ઉપરાંતના આવકના સ્રોતનું સર્જન કરવું પડશે." આ સ્પષ્ટ અને શરમજનક વાસ્તવિકતાછેઃ "જો તમે તમારો સમય અન્યને વેચશો, તો તમે આવક ઊભી કરવાની તમારી ક્ષમતાની મર્યાદા પર બહુ જલ્દી પહોંચી જશો." એ જ રીતે પોતાના અત્યંત સફળ પુસ્તક *"રીચ ડૅડ પૂઅર ડૅડ"* માં લેખક રૉબર્ટ કિયોસાકીએ

ભારપૂર્વક કહ્યું છે કે, ‘પૈસાદાર લોકો પૈસા માટે કામ નથી કરતા. ઊલટું, તેઓ એવી અસ્કયામતો ઊભી કરે છે જે તેમના માટે કામ કરે છે.’

કોલેજમાંથી બહાર નીકળ્યા બાદનું મારું પ્રથમ કામ શૅરદલાલોને વિન્ડોઝના પીસી વેચવાનું હતું. આ 1991ની વાત છે અને ત્યારે ડૅસ્કટોપ કૉમ્પ્યુટર્સનું વળગણ નવું નવું શરૂ થયું હતું, એ વાત અલગ છે કે, કોઈને પણ તેની જરૂર નહોતી. હું બૉમ્બે સ્ટોક એક્સચૅન્જના પચીસમા માળથી શરૂઆત કરતો અને એક એક માળ નીચે ઉતરતો જતો તથા ત્યાં પરસાળમાં ઊભેલા ધોતી પહેરેલા દલાલોને કૉમ્પ્યુટર ખરીદવા સમજાવતો. મને આ કામ જરાય ગમતું નહીં. એક અઠવાડિયામાં જ મેં આ કામ છોડી દીધું અને ત્યારથી જ, કયારેય કોઇ માટે નહીં પણ માત્ર મારા પોતાના માટે કામ કર્યું અને એનાથી જ હું આગળ આવ્યો.

અમેરિકામાં ઇન્કમ ટેક્સ રિટર્ન ભરનારા લોકોમાંના સૌથી વધુ કમાણી કરનારા 400 લોકોએ કઈ રીતે આ નાણા બનાવ્યા તેની વિગતોને વિભાજીત કરીને આ હું સમજાવવા માગું છું.

- વેતન અને પગારઃ 8.6 ટકા
- વ્યાજઃ 6.6 ટકા
- ડિવિડન્ડસઃ 13 ટકા
- પાર્ટનરશિપ અને કૉર્પોરેશન્સઃ 19.9 ટકા
- કૅપિટલ ગૅઈન્સઃ 45.8 ટકા
- અન્યોઃ 6.1 ટકા

આમ, ટોચના 400 કરદાતાઓમાંથી વેતન દ્વારા કમાણી કરનારાઓની સંખ્યા દસ ટકા કરતાં પણ ઓછી છે. નેવું ટકા એવા હતા જેમની આવક રોકાણ કે ઉદ્યોગસાહસ સંબંધિત અન્ય સ્રોતોમાંથી આવતી હતી. ધ્યાન રહે કે અનેક ઉદ્યોગસાહસિકોએ શરૂઆત કર્મચારી તરીકે કરી હતી અને પોતાનું સ્વતંત્ર કામકાજ શરૂ કરવા પહેલા કેટલાય વર્ષો તેમણે નોકરી કરવાનું ચાલુ રાખ્યું હતું.

મારવાડી મંત્ર

ઉપરનું લખાણ વાચતી વખતે તમારા ધ્યાનમાં આવ્યું હશે કે ભારતના અબજોપતિઓમાં 25 ટકા મારવાડીઓ છે. ભારતની કૂલ વસતિમાં તેમની સંખ્યા ત્રણ ટકા જ હોવા છતાં. નવાઈ લાગે એવી આ બાબત છે કે સતત

અબજોપતિઓની શ્રેણીમાં પહોંચવા માટે મારવાડીઓ એવું શું છે જે અલગ રીતે કરે છે?

મૂળ રાજસ્થાનના મેવાડના આ મારવાડીઓ 1800ની સાલમાં દેશના વિવિધ ભાગમાં પ્રવાસ કરતા હતા. ઇસ્ટ ઇન્ડિયા કંપની સાથેના વેપારને લીધે મારવાડીઓ પ્રસિદ્ધિના સ્તર સુધી પહોંચ્યા હતા. 1918માં પ્રથમ વિશ્વયુદ્ધ પૂરું થયું ત્યાં સુધીમાં તો તેમણે ભારતના અંતરિયાળ વિસ્તારના મોટા ભાગના વેપાર પર કબજો જમાવી લીધો હતો. મળેલી તકનો લાભ લઇને તેઓ ઉદ્યોગ માટેના લાઇસન્સ લેવાની પ્રક્રિયામાં નિષ્ણાત બની ગયા અને એક પછી એક ઉત્પાદન એકમો નાખતા ગયા. 1970ના દાયકા સુધીમાં તેઓ ભારતની ખાનગી ઔદ્યોગિક મિલકતનો મોટા ભાગનો હિસ્સો ધરાવતાં થઇ ગયા હતા.

અલબત્ત, ઇતિહાસમાં આવેલા વળાંકે પણ લોકોના ભાગ્ય બદલવામાં મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવે છે. અન્ય અનેક લોકોની જેમ, મારા માટે પણ યોગ્ય સમયે યોગ્ય સ્થળે હોવાનું મહત્ત્વ હતું. પણ વ્યક્તિ એ હવાના બદલાતા રૂખ પ્રત્યે જત સજાગ રહીને સમયને ઝડપી લેવો જોઇએ. ભારતને સ્વતંત્રતા મળી ત્યાર બાદના બે દાયકા ટેક્સટાઇલ ઉદ્યોગ માટે સોનેરી હતા. મુંબઇના લોઅર પરેલ વિસ્તારમાં આવેલા ભૂતપૂર્વ મિલ સંકુલોમાં તમે ક્યારેક લટાર મારશો તો ખ્યાલ આવશે કે એ સોનેરી સમય વીતી ગયા ને ખાસ્સો એવો સમય થઈ ગયો છે. મિલ હવે મોલ, ઉચ્ચ કક્ષાની રેસ્ટોરાં, હોટેલ્સ, સ્પા, ક્લબ, બુટિક, કોર્પોરેટ ઓફિસ અને રેસિડડેન્શિયલ ટાવર્સમાં તબદીલ થઇ ગઇ છે.

સિતેર અને એંસીનો દાયકો ઉત્પાદનનો હતો. આ ભારતમાં ઉદારીકરણના આગમન પૂર્વેનો કાળ હતો જયારે વૈશ્વિકરણનું આકર્ષણ દૂર હતું અને બધી જ વસ્તુઓનું ઉત્પાદન દેશમાં થતું હતું. ઉદારીકરણ બાદના નેંવુના અને એકવીસમી સદીના પ્રથમ દાયકાના વર્ષોમાં સર્વત્ર ફાઇનાન્શિયલ સર્વિસીસ, આઇટી સર્વિસીસ, ફાર્માસ્યુટિકલ્સ અને રિયલ એસ્ટેટની જ બોલબાલા હતી. અને છેવટે આજે ટેક્નૉલૉજી અને ઇન્ટરનેટના ચકોર યુગનું આગમન થયું છે જેમાં હાઇ સ્કૂલના બાળકોથી લઇને મારી પાડોશના શાકભાજીવાળા સુદ્ધાં સ્માર્ટફોનમાંના વૉટ્સએપનો ઉપયોગ કરીને ફોટા મોકલવા અને મેળવવામાં મશગૂલ થઇ ગયા છે.

ટ્રેન્ડને પારખી લેવામાં તમારી ચપળતા નથી પણ હોંશિયારીથી તેમાં પ્રવેશવામાં અને સમય પર બહાર નીકળી જવામાં છે. વળી, દરેક ચક્ર પોતાની સાથે કેટલાક ટાળી ન શકાય એવા વળગણો લાવે જ છે. તમારે સજાગ રહેવું પડે છે, જેથી તમે અનાજમાંથી ફોતરાં દૂર કરી શકો. નિખાલસતાપૂર્વક કહું તો, આમાં એ કેટલુંક એવું

પણ છે જે તમે અપનાવશો તો તે જીવનભરના નિર્ણયો બની જશે. જો કે, આ બાબત સરળ તો નથી જ. આના માટે સખત મહેનત અને કટિબદ્ધતા જરૂરી છે. આ બાબત ઉદ્યોગસાહસિકો, રોકાણકારો અને વ્યવસાયિકો બધાને જ લાગુ પડે છે તે યાદ રહે.

ભારતના સૌથી સફળ સમુદાય મારવાડીઓની વાત પર પાછા આવીએ, થૉમસ એ. ટિમ્બર્ગ તો તેમનાથી એટલા પ્રભાવિત હતા કે તેમણે તેમના પર *"મારવાડીઝ– ફ્રોમ જગત શેઠ ટુ બિરલાઝ"* નામનું પુસ્તક લખ્યું છે. આ પુસ્તકમાં ટિમ્બર્ગે પાશ્ચાત્ય પ્રોટેસ્ટન્ટોના કરકસર, સખત મહેનત અને સમજદારીના નીતિશાસ્ત્ર સાથે મારવાડીઓની કામ કરવાની નીતિઓની સરખામણી કરી છે. આ માત્ર સફળ મારવાડીઓની જ આચારપદ્ધતિ નથી પણ બધી જ જગ્યાએ સફળ થયેલા લોકોની આચારપદ્ધતિ છે. ટિમ્બર્ગના મતે મારવાડીઓ શિસ્તબદ્ધ છતાં કેટલાક સિદ્ધાંતોને ચુસ્તપણે વળગી રહ્યા છે, જે આ મુજબ છે:

- નાણા પર નજર રાખો.
- કામ અન્યને સોંપો પણ તેના નજર રાખો.
- યોજના બનાવો પણ તેમાં તમારી શૈલી અને પદ્ધતિ હોવી જોઈએ.
- વિસ્તરણ કરવા આગળ વધો.
- તમારા વિકાસમાં સિસ્ટમને અવરોધક ન બનવા દો.
- વળગણોમાં વહી જવું નહીં.
- નવી ઘટનાઓને ચૂકવી નહીં.

મારવાડીઓની સફળતામાં મગજની પરિવર્તનશીલતાએ કેટલી મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવી છે તે વિશે પણ ટિમ્બર્ગે વાત કરી છે. બદલાતાં સમયને અનુકુળ થઈ જવાની તેમની આવડતની પણ તેણે પ્રશંસા કરી છે. જી. ડી બિરલાને શણ ઉદ્યોગમાં મળેલી પ્રચંડ સફળતાનો શ્રેય તેમણે પોતાની જોખમ લેવાની ક્ષમતાને આપ્યો હતો. જોખમની સાથે કરકસર આવે છે તે હંમેશા યાદ રાખો. તે સમયે મેસેચ્યુસેટ્સ ઇન્સ્ટિટયૂટ ઑફ ટેકનૉલૉજીમાં અભ્યાસ કરતાં પોતાના પૌત્ર આદિત્ય બિરલાને જી.ડી. બિરલાએ લખેલા પત્રમાં જણાવ્યું હતું કે, "અને આ બધાની ઉપર, ઉડાઉ ન બનતો"

ઉપર જણાવેલા લક્ષણો એ એવી સમજદાર અને અદ્‌ભૂત ટેવો છે જે માત્ર મારવાડી જ નહીં પણ કોઇને પણ સફળ બનાવી શકે છે. ટૂંકમાં હું ફરીવાર આ

ટેવો વિશે જણાવું છું જે તમામ સફળ લોકોને બાંધી રાખતાં તાંતણાની આપણી શોધની અંતિમ કડી છે:

- તેઓ નિષ્ફળતાથી ડરતા નથી. તેમને ગણતરીપૂર્વકનું જોખમ લેવું ગમે છે.
- તેઓ જ્યારે નિષ્ફળ જાય છે ત્યારે પોતાની ભૂલોમાંથી શીખે છે.
- તેઓ પોતાની લગનને અનુસરે છે અને સ્પર્ધાત્મક હોય છે.
- તેઓ નાનાથી શરૂઆત કરે છે પણ વિચારે છે મોટું.
- તેઓ એકાગ્ર, કટિબદ્ધ અને મહેનતુ હોય છે.
- તેઓ પોતાનામાં વિશ્વાસ ધરાવે છે.
- તેઓ કરકસિયા હોય છે અને અતિરેકમાં માનતા નથી.

મોટા ભાગે સફળ લોકોનો ઉપહાસ કરવો સહેલો હોય છે. તેમની સફળતાનો શ્રેય તેમના ધનવાન વડવાઓ અને પૂર્વજોને આપવામાં આવે છે. પણ આંકડાવાર જોઇએ તો 60 ટકા અબજોપતિએ પોતે જ પોતાની સંપત્તિનું સર્જન કર્યું છે એવું સામે આવે છે.

આ પુસ્તકમાં મેં અગાઉ પણ જણાવ્યું છે તેમ, મને આંકડાઓનો સ્વભાવ ગમે છે. તેના નક્કર પુરાવા સુવિધાજનક રહે છે. આ સંદર્ભમાં જ નીચે ભારતીય અબજોપતિઓની કેટલીક આંકડાકીય વિગતો આપી છે જે કોણ, કયાં અને શુંનો ખ્યાલ આપશે.

કયા ઉદ્યોગો સમૃદ્ધ છે?

20 ટકાથી વધુ ભારતીય ઉદ્યોગપતિઓએ ફાર્માસ્યુટિકલ ઉદ્યોગમાં પોતાની સંપત્તિનું નિર્માણ કર્યું છે. આ ફાર્મા સમ્રાટોએ બે આંકાડાનો વિકાસ દર ધરાવતા આ ઉદ્યોગમાંથી લાભ મેળવ્યો છે. મૅકકિન્સી એન્ડ કંપનીએ કરલી આગાહી મુજબ 2020 સુધીમાં ભારતની ફાર્મા બજાર 55 બિલિયન ડોલર જેટલી થઈ જશે.

- ફાર્મા, હૅલ્થકૅર અને તે સંબંધિત ઇન્ડસ્ટ્રીઝ – 22 અબજોપતિ
- રિયલ એસ્ટેટ – 11 અબજોપતિ
- ઓટોબાઇલ્સ અને તેના પાર્ટ્સ – 10 અબજોપતિ
- સોફટવેર, આઇટી અને તે સંબંધિત – 9 અબજોપતિ
- ફાઇનાન્શિયલ સર્વિસિસ, બૅન્કિંગ અને ઇન્વેસ્ટમેન્ટ – 7 અબજોપતિ
- ઓઇલ, ગેસ, પેટ્રોકેમિકલ્સ, કેમિકલ્સ, માઇનિંગ– 7 અબજોપતિ

- કન્ઝયુમર ગુડ્સ– 6 અબજોપતિ
- પાવર – 4 અબજોપતિ

ક્યો સમુદાય સદ્ધર છે?

અબજોપતિની રૅન્કિંગમાં કેટલાક સમુદાયોએ અન્યો કરતાં અનેકગણો વધુ સારો દેખાવ કર્યો છે. ભારતમાં 42 ટકા અથવા દર પાંચમાંથી બે અબજોપતિ મારવાડી અથવા ગુજરાતી છે.

- મારવાડી (વસતિના 3 ટકા) – અબજોપતિમાંના પચીસ ટકા
- ગુજરાતી (વસતિના 4.5 ટકા) – અબજોપતિમાંના 17 ટકા
- પંજાબી (વસતિના 2.8 ટકા) – અબજોપતિમાંના 13 ટકા
- મલયાલી (વસતિના 3.2 ટકા) – અબજોપતિમાંના 7 ટકા
- સિંધી (વસતિના 3 ટકા) – અબજોપતિમાંના 6 ટકા
- કન્નડ (વસતિના 3.7 ટકા) – અબજોપતિમાંના 6 ટકા
- તામિલ (વસતિના 5.9 ટકા) – અબજોપતિમાંના 6 ટકા
- પારસી (વસતિના 0.06 ટકા) – અબજોપતિમાંના 4 ટકા
- તેલુગુ (વસતિના 7.2 ટકા) – અબજોપતિમાંના 4 ટકા
- બિહારી (વસતિના 8 ટકા) – અબજોપતિમાંનો 1 ટકો

શિક્ષણને આની સાથે કોઈ સંબંધ છે?

જીવન બહુ ટૂંકું છે. તમે પંદર વર્ષના થાઓ એટલે માત-પિતા, શિક્ષકો, સંબંધીઓ અને દૂરના પારિવારિક મિત્રો પણ તમારી કારકિર્દી અને ઉચ્ચ અભ્યાસ વિશે ગણગણાટ કરવા લાગે છે. પશ્ચિમના દેશોમાં, આ બાબતો આટલી ગંભીરતાથી લેવામાં આવતી નથી, પણ આપણા દેશમાં તમે કોલેજમાં જે ભણો છો તેને જ તમારી સફળતાની ચાવી ગણવામાં આવે છે. આ વાતમાં કોઇ તથ્ય છે કે કેમ તે વિશે વાત કરવામાં આપણે કલાકો પસાર કરી શકીએ એમ છીએ પણ તે પહેલાં શિક્ષણની વાત આવે ત્યારે ભારતીય અબજોપતિઓએ કેવો દેખાવ કર્યો છે તે જોઈ લઈએ.

- મેનેજમેન્ટ/બિઝનેસ ડિગ્રી – અબજોપતિમાંના 32 ટકા
- એન્જિનિયરિંગ – અબજોપતિમાંના 19 ટકા

- વિજ્ઞાન – અબજોપતિમાંના 16 ટકા
- લિબરલ આર્ટ્સ – અબજોપતિમાંના 10 ટકા
- મૅડિસીન – અબજોપતિમાંના 4 ટકા
- ફાર્મસી – અબજોપતિમાંના 3 ટકા
- કાયદો – અબજોપતિમાંના 2 ટકા
- અન્ય – અબજોપતિમાંના 6 ટકા
- ડિગ્રી વગરના/ અભ્યાસ અધવચ્ચે છોડનારા – અબજોપતિમાંના 8 ટકા

તો, શું તમારે તમારા પોતાના બૉસ બનવું જોઈએ?

પુસ્તક *રિચ ડૅડ પુઅર ડૅડ* ના બેસ્ટસેલિંગ લેખક રૉબર્ટ કિયોસાકીએ કહ્યું છે કે, “નોકરી હોવામાં સમસ્યા એ છે કે તે પૈસાદાર બનવાના માર્ગમાં આવતી સમસ્યા બની જાય છે.” પારંપારિક નોકરીમાં કામ કરતાં કરતાં *કરોડપતિ* બની જવું અશક્ય નથી. પણ આ સંપત્તિ માત્ર પસંદગીના કેટલાક લોકોને જ અને તે પણ અનેક વર્ષો સુધી કામ કર્યા બાદ જ મળે છે. તમે કોઈકની માટે પ્રોફેશનલ તરીકે કામ કરો છો ત્યારે તમને પગાર ચૂકવવામાં આવે છે જેના પર કર લાગે છે. આપણે આશા રાખીએ કે ફુગાવાની ગતિ સાથે તાલ મિલાવતો હોય એ રીતે સમયાંતરે તમારા પગારમાં વધારો થાય છે અને બઢતીના આધારે પગાર વધારો પણ થતો જાય છે. પણ મહેનતનું ખરું ફળ (એટલે કે કંપનીનો નફો) તો શૅરધારકોને મળે છે. અલબત્ત, પોતાનો બિઝનેસ ચલાવવામાં મળતાં વધુ વળતરની સાથે વધુ જોખમ પણ જોડાયેલું હોય છે.

આમ છતાં ધ્યાનમાં રાખો કે જો તમારી કંપની કૉમ્પનસેશન પૅકેજ તરીકે કોઇક સ્વરૂપમાં એમ્પલોયી સ્ટોક ઑનરશીપ યોજના ઑફર કરે તો, તમારા દ્વારા ઉપજતા નફામાં તમે પણ સહભાગી થઇ શકો છો.

રસપ્રદ રીતે, વૈશ્વિક સ્તરે ઊંચી નેટવર્થ ધરાવતી વ્યક્તિઓ પર બાર્કલે દ્વારા હાથ ધરવામાં આવેલા સર્વેક્ષણમાં જોવા મળ્યું છે કે દુનિયામાં સંપત્તિના સર્જનનો મુખ્ય સ્રોત તરીકેનો વારસો ઉદ્યોગસાહસિકતાએ લઇ લીધો છે. આનાથી પણ વધુ રસપ્રદ એ છે કે, ભારતમાં ઊંચી નેટ વર્થ ધરાવતી વ્યક્તિઓએ અમેરિકા અને ઇંગ્લેન્ડ જેવા દેશમાં વસતાં તેમના સમકક્ષોની સરખામણીમાં સંપત્તિનું સર્જન પોતાનો બિઝનેસ ઊભો કરવામાંથી કર્યો છે.

આ નોંધપાત્ર આંકડા છે. આ સ્થળાંતરની પાછળનું કારણ શું છે? વૈશ્વિકીકરણ, ટેકનૉલૉજી અને ઊભરતી માર્કેટોએ એવા યુગનું સર્જન કર્યું કર્યો છે જે વ્યક્તિગત ઉદ્યોગ સાહસને માફક આવે એવું છે. સર્વેક્ષણમાં સહભાગી થયેલી ઊંચી નેટ વર્થ ધરાવતી 84 ટકા વ્યક્તિઓએ કહ્યું હતું કે, ભૂતકાળની તુલનામાં આજે સંપત્તિનું સર્જન ઝડપથી કરી શકાય છે. ભારતની ટોચની બિઝનેસ સ્કૂલના કોઇપણ વિદ્યાર્થીનો ખભો થપથપાવીને પૂછવામાં આવે કે તેને જીવનમાં શું બનવું છે તો તે પલક ઝપકાવ્યા વિના કહેશે, ઉદ્યોગસાહસિક. જરા કલ્પના કરી જુઓ, કે તમારું પોતાનું વૅન્ચર (સાહસ) ધરાવતાં હો ત્યારે કેવો નફો મેળવી શકાય છે.

આમ છતાં અહીં એક વાત સ્પષ્ટ કરી દઉં. ઉદ્યોગસાહસિકતા સૌકોઈ માટે નથી. તમે સ્વબળે આગળ વધી શકવા સક્ષમ છો કે કેમ એના અંગેનો શ્રેષ્ઠ નિર્ણય માત્ર તમે જ લઈ શકો છો. પણ તમે જ્યારે આ નિર્ણય લો છો ત્યારે તમે તમારી સંપત્તિનું સર્જન અને વિકાસની ગતિ અનેકગણી વધારી શકો છો.

સંપત્તિ અને સફળતા

વૅલ્થ: એન ઑનર્સ મૅન્યુઅલ પુસ્તકમાં લેખક માઇકલ સ્ટોપ્લરે ધનવાન બનવાના ત્રણ માર્ગ હોવાનું નોંધ્યું છે:

- લોટરી જીતવી
- ખાસ્સા લાંબા સમય સુધી નાણાની બચત કરવી અને
- પોતાનો બિઝનેસ હોવો

કોઈ વ્યક્તિ માટે લોટરી જીતવાની શકયતા અત્યંત નીચી (સરેરાશ દસ લાખમાં એક વ્યક્તિ) હોય છે. આથી આ મુદ્દા વિશે ચર્ચા કરવી વ્યર્થ છે. લાંબા સમય સુધી બચત કરીને રોકાણ કરવાનો વિકલ્પ સમજદારીભર્યો છે (અને હું આ પુસ્તકમાં આપેલા પગલાં અનુસાર તે કરવાની તમને સલાહ આપું છું) પણ આ ઉકેલમાં જ સમસ્યાઓ પણ સંકળાયેલી છે. આવું કરવામાં ખરેખર બહુ જ લાંબો સમય લાગે છે, શક્ય છે કે, ખરેખર ધનવાન બનવામાં જ તમારું આખું જીવન પૂરું થઇ જાય.

ગેરેજ ઓપરેટર બન્યો કૅબ સેવા સંચાલક

નીરજ ગુપ્તાની કંપનીની શરૂઆત મુંબઇના ઓશિવારા વિસ્તારમાંના એક ગેરેજથી થઇ હતી. એ રસ્તા પર પતરાના બનેલા બીજા પચાસેક ગેરેજ હતા. નીરજે 1998 માં ગેરેજમાંથી જ વ્યક્તિગત રીતે અને કોર્પોરેટ સ્તરે એન્યુઅલ મેઈન્ટેનન્સ કૉન્ટ્રાક્સ (એએમસી) આપવાનું શરૂ કર્યું હતું. આ સેવાને તેણે એલિટ ક્લાસ એવું નામ આપ્યું હતું.

તેના ગ્રાહકો દ્વારા આ સેવાની સરાહના થવા લાગી કેમ કે ગાડી બંધ પડી જાય ત્યારે નિઃશુલ્ક મદદ આપતો તથા તેના વાર્ષિક સર્વિસ કૉન્ટ્રાકટના દરો અન્ય પ્રતિસ્પર્ધીઓ કરતાં ઓછા હતા. આ ઉપરાંત તે પર્સન્લાઈઝ્ડ સેવા આપતો હતો. ગેરેજને કારણે કૉર્પોરેટ ક્ષેત્ર સાથે સંબંધ બાંધવામાં તેને મદદ મળી.

એક દિવસ તેને જાણવા મળ્યું કે પોતાના કર્મચારીઓને લાવવા - લઈ જવા માટે માટે તાતા ઇન્ફોટેક બસ સેવાનો કૉન્ટ્રાકટ આપવાની યોજના ધરાવે છે. ગેરેજમાંથી મળેલા નફાનો ઉપયોગ કરી નીરજે રૂ.14 લાખના રોકાણથી બસ ખરીદી અને તાતા માટે બસની શટલ સેવા શરૂ કરી. એ પછીના ચાર વર્ષમાં તેની કંપનીએ વિવિધ કોર્પોરેટ કંપનીઓ સાથે જોડાણ કરીને પોતાના કાફલામાં 1300 વાહનોનો ઉમેરો કર્યો.

2006 માં, નીરજે મહારાષ્ટ્ર સરકાર દ્વારા અપાતા ટેક્સી સેવાનું લાઇસન્સ મેળવવા અરજી કરી. નીરજ માટે મૂડી એકઠી કરવી મોટો પડકાર હતો અને ત્યારે ઇન્ડિયા વૅલ્યુ ફન્ડ નામની પ્રાઇવેટ ઇક્વિટી ફર્મનો જન્મ થયો. હવે પ્રથમ 30 ટેક્સીઓનો કાફલો રસ્તા પર જવા સજ્જ હતો. આ કંપનીનું નામ ? મેરુ કૅબ્સ.

સફળ બિઝનેસના સર્જનમાં પોતાની જાતને ઓતપ્રોત કરી દેવી એ માત્ર સંતોષકારક બાબત નથી પણ સંપત્તિ મેળવવાનો એક એવો માર્ગ છે જે પગાર આપતી નોકરી કરવાથી કદાચ પ્રાપ્ત ન થઈ હોત એવી પ્રતીતિ આજે વધુને વધુ લોકોને થઇ રહી છે. આ પુસ્તકમાં અગાઉ આપણે આવકના વધારાના સ્રોતના સર્જનની જરૂરિયાત વિશે વાત કરી હતી તે અહીં તમને યાદ આવશે. મારૂં માનવું છે કે, આ બાબત તમને તમારો પોતાનો બૉસ બનાવવાનું પ્રથમ પગથિયું સાબિત થઈ શકે છે.

મુદ્દાની વાત આ રહી. તમે જયારે પોતાનો બિઝનેસ ધરાવો છો, ત્યારે તમે માત્ર બિઝનેસમાં થતો નફો જ નથી મેળવતા પણ વધતા જતાં મૂલ્યના ઉદ્યોગસાહસ પર પણ માલિકી ધરાવો છો જે લાંબા સમય સુધી પગારમાં દર વર્ષે થતાં 10 ટકાના વધારાને માત કરવામાં મહત્વની ભૂમિકા ભજવે છે.

જોખમ અને વળતરનું પુનરાવર્તન

આપણે અગાઉ જોયું કે, વળતરનો પૂરેપૂરો આધાર જોખમ લેવાની ક્ષમતા પર અવલંબે છે. આ સંદર્ભમાં જોઇએ તો, બિઝનેસ શરૂ કરવામાં જોખમો જોખમ છે. સૌથી પહેલાં તો તમારે એક કે બે વર્ષ માટે તમારો પગાર જતો કરવો પડે છે, ત્યાર બાદ તમારી બચતમાં ગાબડું પાડવું પડે છે અથવા તો તમારા સપનાના સાહસમાં રોકાણ કરવા માટે મિત્રો અને પરિવારના સભ્યો પાસેથી મૂડી લેવી પડે છે. યાદ રાખો કે આ માત્ર આર્થિક જોખમ છે. જો તમે આ તબક્કામાંથી પસાર થઇ જાઓ તો બજાર અને વ્યવસ્થાપનના જોખમ જેવી કેટલીક અનિશ્ચિતતાનો સામનો કરવો પડે છે. આમ ઉદ્યોગસાહસ સાથે સંકળાયેલી ઊંચા વળતરની સંભાવના સાથે નોંધપાત્ર પ્રમાણમાં ઊંચું જોખમ પણ જોડાયેલું છે.

અમેરિકન અર્થશાસ્ત્રી (વૅલ્યુ ઇન્વેસ્ટમેન્ટના જનક) બેન્જામિન ગ્રેહામે યોગ્ય જ કહ્યું હતું કે, 'રોકાણ સંબંધિત દરેક નવો નિર્ણય ભૂલ હોવાનું જોખમ ધરાવે છે.'

બીજી તરફ, આ પુસ્તક સંપત્તિ વિશે છે. પણ તે લખતી વખતે મને એ વાતની ખાતરી થઈ ગઈ હતી કે, આ પુસ્તક ખરેખર તો આના કરતાં કોઈક વધુ મોટી બાબત વિશેનું છે. માત્ર નાણા કરતાં કંઇક વધુ અર્થપૂર્ણ બાબત વિશેનું. મહત્ત્વાકાંક્ષા.

પ્રખ્યાત અંગ્રેજ લેખક ડી. એચ. લૉરેન્સે કહ્યું હતું કે, 'માણસ એટલો મોટો છે, જેટલી તેની ઈચ્છાઓ.' આપણે સમાન તક આપતી એકવીસમી સદીમાં જીવીએ છીએ.આથી મારે આ ઉક્તિને જરાક અલગ રીતે રજૂ કરવી છે, દરેક વ્યક્તિ પોતાની ઇચ્છા જેટલી મોટી હોય છે. પણ અહીં મુખ્ય સવાલ છેઃ ઇચ્છા શાની? આની વ્યાખ્યા તો માત્ર તમે પોતે જ કરી શકો છો.

સંપત્તિના વિચારો, જોખમ લેવાની ક્ષમતા, અસ્ક્યામતોની ફાળવણીની જેમ મહત્વાકાંક્ષા પણ દરેકની વ્યક્તિગત અને અનન્ય બાબત છે. તમારી મહત્વાકાંક્ષાની વ્યાખ્યા કરવા માટે તમારી જાતને સવાલ પૂછોઃ એવું કયું કારણ છે જે સવારે મને પથારીમાંથી બેઠો કરે છે?

વિતરક જેણે વિતરણ છોડી દીધું

ગુજરાતના નાનકડા શહેર અમરેલીમાં 1955 માં તેમનો જન્મ થયો હતો. કલકતા યુનિવર્સિટીમાંથી બી. કોમ થયા બાદ તેમણે જેનરિક દવાના વિતરક તરીકેનું કામ

શરૂ કર્યું. આ સમયગાળા દરમિયાન અન્ય કંપનીના માલનું વિતરણ કરવાને બદલે પોતાની પ્રૉડક્ટનું ઉત્પાદન કરવાનો વિચાર તેમના મગજમં આવ્યો.

1982 માં રૂ.10,000 ની પેઇડ અપ કૅપિટલ સાથે તેમણે ગુજરાતના વાપીમાં નાની કંપની શરૂ કરી. શરૂઆતમાં તો કંપની સાયકિયાટ્રી ક્ષેત્રની માત્ર પાંચ ફૉર્મ્યુલાઓનું જ ઉત્પાદન કરતી હતી. પણ જેમ જેમ વર્ષો વીતતા ગયા તેમ તેમ ઉત્પાદનના પોર્ટફોલિયોમાં વધારો થતો ગયો. 1997 સુધીમાં તો તેઓ એ સ્તરે પહોંચી ગયા કે નુકસાન કરી રહેલી એક અમેરિકન કંપની હસ્તગત કરવા તૈયાર થઈ ગયા હતા, જે તેમને વૈશ્વિક પહોંચ આપી શકે એમ હતી. નુકસાન કરતી એ કંપનીનું ભાગ્ય તેમણે થોડા સમયમાં જ ફેરવી નાખ્યું.

આજે તેમનું ફાર્માસ્યુટિકલ જૂથ, સન ફાર્મા, ભારતના અગ્રણી દવા ઉત્પાદક અને સૌથી મૂલ્યવાન ડ્રગ કંપની છે. વૈશ્વિક સ્તરની ડ્રગ માર્કેટમાં સન ફાર્માપાંચમા ક્રમે આવે છે. 2015 માં કંપનીના સ્થાપક દિલીપ સંઘવીએ ભારતની સૌથી ધનવાન વ્યક્તિની યાદીમાં મુકેશ અંબાણીને પાછળ રાખી દીધા હતા.

પૈસા વિ. મહત્વાકાંક્ષા

ઇન્ફોસીસના સ્થાપકોમાંના એક નારાયણમૂર્તિ વ્યંગપૂર્ણ ટિપ્પણી કરતાં કે, 'પ્રગતિ એ મોટાભાગે મન અને વિચાર વચ્ચેના તફાવત બરાબર હોય છે.' સાચી વાત. જો મૂર્તિએ ઇન્ફોસીસ સ્થાપવા કરવા માટે પટણી કૉમ્પ્યુટર સિસ્ટમ્સની નોકરી ન છોડી હોત તો એ પછીની સફળતાની ગાથા આપણને કયારેય મળી જ ન હોત.

જાણીતા મનોચિકિત્સક અને બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ ક્ષેત્રમાં ઊંડું ખેડાણ કરવા માટે જાણીતા ફ્રૅડરિક હર્ઝબર્ગ કહેતા કે 'મનુષ્યનું મહત્ત્વનું પ્રેરકબળ નાણા નથી. પણ કંઇક શીખવા, આગળ વધવા, યોગદાન આપવા કે પ્રતિષ્ઠા મેળવવાની તક છે.' મારા માટે ઉદ્યોગસાહસનો અર્થ આ જ છે.

અમેરિકાના પ્રમુખ ફ્રેન્કલિન ડી. રુઝવેલ્ટે યોગ્ય જ અવલોકન કર્યું હતું કે, 'સુખ પૈસો મેળવવામાં નહીં પણ સફળતા મેળવવાના આનંદમાં તથા સર્જનાત્મક પ્રયાસ કરવાના રોમાંચમાં છે.' આથી એ વિચારો કે તમારું ચાલકબળ શું છે?

તમે કામ પર જાઓ છો ત્યારે ટૂંકા ગાળાના લક્ષ્યાંકો પર તમારો સમય અને શક્તિ તમે વેડફતા હો છો? તમે બનાવેલા છેલ્લા પ્રેઝન્ટેશન પર વેડફો છો? ધ્યાન અન્યત્ર ખેંચનારી આ એવી બાબતો છે જે મોટા ધ્યેયને ઢાંકી દે છે. તમારા રોજીંદા

એકધારા અને બીબાંઢાળ વર્તનને અર્થપૂર્ણ બનાવવાની દિશામાં લઇ જાય એવા ઉચ્ચ અને સ્પષ્ટ ધ્યેય તરફ ગતિ કરવા તમે તૈયાર છો?

તમે જ્યારે ટૂંકા ગાળાના લક્ષ્યાંકો પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો છો ત્યારે તમારો રસ્તો તમને જે અંતિમ પડાવ તરફ લઇ જઇ રહ્યો છે એ તમે જોઈ શકતા નથી. અને જો તમે જ તમારો અંતિમ પડાવ જોઇ ન શકતા હો તો બીજું કોઈ કઈ રીતે તે જોઇ શકે. *બ્રૅઈન ડ્રૅઈન: ધ બ્રૅક થ્રુ ધૅટ વિલ ચેન્જ યૉર લાઇફ* પુસ્તકમાં લેખક ચાર્લ્સ એફ. ગ્લાસમેન કહે છે, 'ટૂંકા ગાળાના લાભની જરૂરિયાત અને ઇચ્છા (તાત્કાલિક પ્રસન્નતા) ની ભૂલ મોટા ભાગના કરી બેસતા હોય છે જે લાંબા ગાળામાં પીડા તરફ દોરી જાય છે.'

તમે મેનેજર છો કે લીડર?

એવું બની શકે છે કે તમે કદાચ તમારી કંપનીને અત્યાર સુધી મળેલા મેનેજરમાં સૌથી શ્રેષ્ઠતમ હો. તમે અન્યો કરતાં વધુ ઝડપે બઢતી મેળવીને આગળ વધ્યા હશો, અને તમને મળતો પહાર વધારો જોઈને તમારા સહકર્મચારીઓ ઈર્ષ્યાથી બળી મરતા હશે. પણ જો તમારી પાસે આટલી પ્રતિભા હોય તો તમે તમારૂં પોતાનું સાહસ ઊભું કરવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કમે નથી કરતા. ધીરુભાઇ અંબાણીએ એકવાર કહ્યું હતું કે, તમે તમારાં સપનાં સાકાર નહીં કરો તો અન્ય કોઇ પોતાના સપનાં સાકાર કરવા તમને નોકરી પર રાખી લેશે.

જુઓ, કંપનીને મેનેજર અને લીડર બંનેની જરૂર હોય છે. પણ આ બંને વચ્ચે કેટલાક મૂળભૂત ફરક હોય છે. મેનેજર્સ સમસ્યા ઉકેલવા, પ્રક્રિયાઓને અપનાવી લેવા અને સ્થિરતા લાવવાની તાલીમ પામ્યા હોય છે. તો બીજી તરફ, લીડર્સનું કામ રચનાત્મક તથા નાવિન્યપૂર્ણ હોય છે. વર્તમાન એકધારાપણાને તોડી પાડવાની ઉદ્યોગસાહસિકોની ક્ષમતા જોઇને કેટલાક લોકો તેમની તુલના કલાકારો કે વિજ્ઞાનીઓ સાથે પણ કરે છે. જયારે લીડર જુસ્સાવાળા, પ્રેરણાત્મક અને સફળતાને ખેંચી લાવવાની ક્ષમતા ધરાવનારા હોય છે. કલ્પનાશક્તિ અને શોધ તેમની ઓળખ હોય છે.

જોન ડી. રૉકફેલર ત્રીજા કહેતા હતા કે, 'સંસ્થાઓમાં જોખમ લેવાને બદલે (સફળતા મેળવવામાં) પુરવાર થયેલા માર્ગે જ આગળ વધવાની વ્યવસ્થા હોય છે.' જો તમારે આ ચક્રનો આરો ન બનવું હોય તો તમારે એકલાએ જ આગળ વધવાનો વિચાર કરવો જોઇએ. આ નિર્ણય જીવન બદલનારો હશે. ઘણા

ઉદ્યોગસાહસિકો સિસ્ટમને હચમચાવી નાખવાની તેમની ઇચ્છાથી પ્રેરિત થયા હોય છે, ભલે ને તે ગમે તેટલી મુશ્કેલ કેમ ન હોય.

તમે મેનેજર તરીકે સારા છો કે લીડર તરીકે અથવા તો કર્મચારી તરીકે સારા છો કે માલિક તરીકે તેનો જવાબ તો માત્ર તમે પોતે જ આપી શકો છો.

ફૂલ જે પૂર્ણ કળાએ ખીલ્યું હતું

ભારતીય વિદ્યા ભવન અને માનવ મંદિર સ્કૂલમાં શિક્ષણ મેળવ્યા બાદ એક યુવાને કે. સી. કોલેજમાંથી બીએસસીની ડિગ્રી મેળવી હતી. એક વર્ષ સુધી આઇઆઇએફટીમાં ઇમ્પોર્ટ - એક્સપોર્ટનો અભ્યાસ કર્યા બાદ તેણે એક નાના એક્સપોર્ટ હાઉસ શ્રીનિવાસ એક્સપોર્ટ્સમાં નોકરી લીધી.

એ પછી તેને અમદાવાદની આઆઇએમમાં પ્રવેશ મળ્યો અને તેણે ફાઇનાન્સમાં એમબીએ કર્યું. એમબીએની ડિગ્રી સાથે તેનું આગામી પગલું હતું આઇસીઆઇસીઆઇ, જયાં તેણે નિકાસ - લક્ષી અનેક કંપનીઓ સાથે કામ પાડવાનું શરૂ કર્યું.

તેના ક્લાયન્ટ્સમાંના એક હતા ઇન્ફોસીસ હતા અને આ યુવાને ઉદ્યોગસાહસિક બનવા અંગે વિચારવાનું શરૂ કર્યું પણ હજી તે અસમંજસમાં હતો. આખરે આઇસીઆઇસીઆઇ છોડીને તે પ્રાઇમ સિકયોરિટીઝ નામની નાની બુટિક ફર્મમાં રિસર્ચ એન્ડ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ ખાતાના વડા તરીકે જોડાયો.

છેવટે ઉદ્યોગસાહસિક બનવાનો કીડો તેને વળગ્યો. 1996 માં તેણે પ્રાઇમ સિકયોરિટીઝ છોડી અને આઇસીઆઇસીઆઇના એક કર્મચારી સાથે મળીને બુટિક ફાઇનાન્સિયલ સર્વિસ કંપનીની શરૂઆત કરી. તેમની ઓફિસ 480 ચોરસ ફૂટની હતી અને માત્ર પાંચ માણસોની જ ટીમ હતી. કંપનીએ ડોટકોમ અને બીપીઓ કંપનીઓને ભંડોળ ઊભું કરવામાં મદદ કરવાથી કંપનીએ કામની શરૂઆત કરી અને એ સાથે નિયમિત આવક થાય તે માટે એડવાઈઝરીનું કામ પણ ચાલુ રાખ્યું.

એ પછી તેમણે ક્યારેય પાછળ ફરીને જોયું નહોતું. આજે રશેશ શાહની કંપની એડેલવવાઈસ ફાઇનાન્સિયલ સર્વિસ લિ. રૂ , 2,416 કરોડની આવક સાથે રૂ.29,000 કરોડની અસ્કયામતોનો આધાર ધરાવે છે. લાઇફ ઇન્સ્યોરન્સ, હાઉસિંગ ફાઇનાન્સ, મ્યુચ્યુઅલ ફંડ્સ અને રિટેલ ફાઇનાન્સિયલ માર્કેટ્સમાં તેની

હાજરી છે. આઠ આંતરરાષ્ટ્રીય ઑફિસો સહિતની કુલ 248 ઓફિસમાંથી 5937 કર્મચારીઓ દ્વારા 6.3 લાખ ગ્રાહકોને સેવા આપે છે.

ભારતીયો જોખમની વિરૂદ્ધ હોય છે

તમે મારી પાસેથી આ અગાઉ પણ સાંભળ્યું છે. વર્ષોથી, આપણે ભારતીયો સ્વાભાવિક રીતે જ જોખમની વિરુદ્ધ છીએ. બોર્ડની પરીક્ષા કે યુનિવર્સિટીની પ્રવેશ પરીક્ષાની તૈયારીના ભાગરૂપે ગોખણપટ્ટી કરતાં હજારો કિશોરોની સાથે તમે વાત કરશો તો જાણવા મળશે કે તેમનો ધ્યેય મોટી કંપનીમાં નોકરી શોધવાનો છે. આમાંના કેટલાક એમબીએ કરવાની વાતો કરશે. જો કે, મોટા ભાગના બાળકો પોતાના માતા-પિતાની ઇચ્છાની મિયાં મીઠ્ઠુની જેમ નકલ કરતા હોય છે કેમ કે એક બાબત હતી જેને કારણે તેમનને પ્રેમ, આધાર અને નાણા આપ્યા હોય છે, અને તે એટલે સુરક્ષિત નોકરી.

મેં અગાઉ એમબીએ આકાંક્ષીઓની વાત કરી હતી તે યાદ છે? આમાંના મોટા ભાગના ડિગ્રી મેળવ્યા બાદ તેમને ઑફર થતી સાત આંકડાના પગારવાળી નોકરી સ્વીકારે છે કેમ કે આવું કરવું સરળ, સુરક્ષિત અને આરામદાયક હોય છે.

આ બાબત તમારા પોતાના બૉસ બનવાના માર્ગમાં આવતો મુખ્ય અંતરાય હોય છે. આ અનિવાર્યપણે ઊંચા જોખમ અને ઊંચા વળતરની રમત છે. તમે આ બોલને ફટકારવામાં સફળ રહ્યા તો બે શકયતા છેઃ એક તો તમે છગ્ગો મારશો અથવા તો તમારો કૅચ ઝીલાઈ જશો. સમસ્યા એ છે કે ઝીલાઈ જવાના ભયે અનેક લોકો બેટ જ ઉપાડતા નથી.

મિડલ ગ્રાઉન્ડ

હવે, જો પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરવાનું જોખમ લેવાની ક્ષમતા તમારામાં ન હોય તો, કંઈ વાંધો નહીં. બધી જ બાબતોનું બલિદાન આપ્યા વિના પણ ધનવાન બનવાના અનેક રસ્તા આજે વ્યવસાયિકો માટે ઉપલબ્ધ છે. ભારત ઉદ્યોગસાહસિક પ્રવૃત્તિથી ખદબદી રહ્યું છે અને આવા નવતર સાહસમાં જોડાવું એટલે પગાર વત્તા સ્ટૉકના વિકલ્પ એમ એક નહીં પણ બે લાડ મેળવવાનો પ્રવેશદ્વાર બની શકે છે.

સ્ટૉકનો વિકલ્પ તમારા વળતરના ગ્રાફને સંપૂર્ણપણે બદલી શકે છે. ભારતની એક ખાનગી બૅન્કમાં મોર્ગેજ બિઝનેસના વડા સાથે વાતચીત ચાલી રહી હતી, તેમને મેં જ્યારે તેમની અસ્ક્યામત ફાળવણી વિશે પૂછયું ત્યારે મને જે જવાબ મળ્યો એ ચતુરાઈભર્યો હતોઃ 'મારા ઇક્વિટી અલોકેશનમાં સ્ટૉક વિકલ્પનો સમાવેશ થાય છે જયારે મારો પગાર મારી ફિક્સ્ડ ઇન્કમ છે.' પહેલી નજરે, મને આ જરા વિચિત્ર લાગ્યું પણ જેમ હું તેના પર વિચાર કરવા લાગ્યો તેમ મને સમજાયું કે તેમની વાત ખરેખર કેટલી ઊંડાણભરી હતી.

અહીં એક ચેતવણી છે. અન્ય રોકાણ વ્યૂહરચનાઓની જેમ, આમાં પણ સમય અને મહેનત જરૂરી છે. બે દાયકા કરતાં પણ વધુ સમયથી આ વ્યક્તિ એક જ કંપની સાથે જોડાયેલા હતા, એક પછી એક પગલું ઉપર ચડતા જઈ તેઓ બિઝનેસ હૅડના પદ સુધી પહોંચ્યા હતા. તેમના વળતરમાં ઓછામાં ઓછા પંદર વર્ષ સુધીના સ્ટૉક વિકલ્પનો સમમાવેશ થતો હતો. તેમના સ્ટૉક ઑપ્શન પર પંદર વર્ષ માટે કમ્પાઉન્ડિંગની શક્તિનો તર્ક તમે અહીં લગાડશો, તો તમને દેખાશે કે તેમની વર્થ અત્યારે કેટલી છે. અહીં એ વાત યાદ રાખો કે, સામાન્યપણે જોવા મળતાં બધા જ જોખમો સ્ટૉક વિકલ્પ સાથે પણ જોડાયેલા હોય છે. અન્ય એક વ્યક્તિને પણ હું જાણું છું જે યુરોપિયન એરલાઇન સાથે પચીસ વર્ષથી જોડાયેલી છે અને દર વર્ષે સ્ટૉક વિકલ્પ મેળવે છે. જો કે, તેઓ જ્યારે નિવૃત્તિની વયે પહોંચવાના આરે હતા ત્યારે એરલાઇન ફડચામાં ગઇ અને તેમના સ્ટૉક ઑપ્શન્સનું કોઈ મૂલ્ય રહ્યું નહીં.

પ્રોફેસર જેમણે વિશાળકાય ફાર્મા ઉદ્યોગ ઊભો કર્યો

આ કથાની શરૂઆત 1968 માં થાય છે. બીઆઇટીએસ પિલાનીમાં એસોસિએટ પ્રૉફેસરે ચેપી રોગ સામે લડવાના રસ્તાઓ શોધી કાઢવાનું સપનું ધરાવતા હતા. પોતાનું સપનું સાકાર થઇ શકે એમ છે એવી પૂરી ખાતરી થતાં તેમણે નોકરી છોડી અને નાની ફાર્માસ્યુટિકલ કંપની શરૂ કરવા પત્ની પાસેથી રૂ .5,000 ઉછીના લીધા. આ કંપનીનું નામ તેમણે એક ફૂલ પરથી રાખ્યું.

આજે તેમની કંપની લ્યુપિન મુંબઇમાં કામ કરતી ટ્રાન્સનેશનલ કંપની છે. હાલમાં માર્કેટ કૅપિટલાઇઝેશનની દ્રષ્ટિએ તેમની કંપની વિશ્વમાં સાતમી અને વૈશ્વિક સ્તરે આવકની દૃષ્ટિએ દસમી સૌથી મોટી જેનરિક ફાર્માસ્યુટિકલ છે. આ કંપની શરૂ

કરનારા પ્રૉફેસર દેશબંધુ ગુપ્તા આજે રૂ.45,000 કરોડનીઅસ્કયામતો સાથે અબજોપતિ બની ગયા છે.

પીડા નહીં તો લાભ નહીં

મારા અનુભવ મુજબ, સફળ ઉદ્યોગસાહસિક બનવા માટે જાડી ચામડી અને ચપળ મગજની જરૂર હોય છે. ઉદ્યોગસાહસિકના કૌશલ્યમાં જોખમ લેવાની તાકાત અને શાણપણનો સમન્વય હોય છે. અને આ રહી વાસ્તવિકતા, તમારા સાહસને તમારે સમય, શક્તિ અને જીવન આપવા પડે છે. જયારે તમે તમારી ફૅસબૂક ફીડ્સમાં, તમારા મિત્રના ગયા વૅકેશનનાં ફોટાંથી ભરેલું જોશો, જેમાં એ ભાઈ ટ્રોપિકલ ટાપુ પર મજાથી કોકટેલની ચુસ્કીઓ ભરૂ રહ્યા છે અને તમે તમારાં સપનાંને સાકાર સ્વરુપ આપવા સખત મહેનત કરી રહ્યા છો ત્યારે તમારે તમારી જાતને લોખંડ જેવી સખત કરી લેવી પડશે.

ઊભરી રહેલા ઉદ્યોગસાહસિકોને મારી બીજી સલાહ એ છે કે નિષ્ફળતા માટે તૈયાર રહો. તમારા લોહીમાં સ્થિતિસ્થાપકતા હોવી જોઇએ. આને ઊંડાણપૂર્વક જોશો, તો તમને દેખાશે કે, આજે અતિ સફળ ગણાતા મોટા ઉદ્યોગસાહસિકોએ અનેક નિષ્ફળ સાહસો બાદ સફળતાનો સ્વાદ ચાખ્યો છે. સફળ ઉદ્યોગસાહસિક બનવા માટે માત્ર લવચીક, પ્રેરણાદાયી અને આશાવાદી હોવું એટલું જ પૂરતું નથી, પણ દરેક નિષ્ફળતામાંથી કશુંક શીખવાની આવડત અને તૈયારી તમારામાં હોવી જોઈએ.

જે વિચારમાં તમે વિશ્વાસ ધરાવો છો તેના માટે જોખમ લેવું એટલે જ ઉદ્યોગસાહસિકતા. સુરક્ષિત નોકરી, નિયમિત પગાર અને સામાજિક પ્રતિષ્ઠા જોખમમાં મૂકવા જેવી બાબતોનો સમાવેશ તેમાં થાય છે, આમાં સારા સમાચાર શું છે? તમે સફળ થઇ શકો છો અને સફળતા કરતાં બીજો કોઇ આનંદ મોટો નથી હોતો. અને તમે જો નસીબદાર હશો તો, સફળતાની સાથે સંપત્તિ આપોઆપ આવશે.

રિક્ષા ખેંચનારે ખેંચ્યા કરોડો રૂપિયા

1923 માં સિયાલકોટમાં મહાપાલ ધરમપાલ ગુલાટીનો જન્મ થયો. ભારતના ભાગલા થયા બાદ 1947 પોતાના ખિસ્સામાં તેઓ પંદરસો રૂપિયા સાથે દિલ્હી

આવ્યા. આમાંથી રૂ.750 તેમણે રિક્ષા ખરીદવામાં ખર્ચ્યાં. દિલ્હી રેલવે સ્ટેશનથી કુતુબ રોડ અને કરોલ બાગથી બારા હિન્દુ રાવ વચ્ચે બે - બે આનામાં પ્રવાસીઓની હેરફેર કરતા હતા.

આ આકરા સમયપત્રકથી કંટાળીને તેમણે નવી દિલ્હીના કરોલ બાગમાંના અજમલ ખાન રોડ પર 14 ફૂટ બાય નવ ફૂટની નાની દુકાન ખરીદી. આ દુકાનમાં તેમણે ખાંડેલા મસાલા વેચવાની શરૂઆત કરી. તેમણે સ્થાપેલી કંપની આજે એમડીએચ બ્રાન્ડ નેમ હેઠળ ખાંડેલા મસાલાનું ઉત્પાદન, વેચાણ અને નિકાસ કરતી ભારતની અગ્રણી કંપની બની ગઇ છે. કંપનીની વર્થ રૂ.500 કરોડ કરતાં વધુની છે.

તમારૂં ભાગ્ય તમે જાતે જ ઘડો

જો નસીબદાર હશો તો, એમ મેં ઉપર કહ્યું ત્યારે તમને લાગ્યું હોય કે, વિધિના લેખ સાથે જન્મવું કે એવી કોઈક બાબત વિશે હું વાત કરી રહ્યો છું તો, સૉરી, કેમ કે મને આ બધામાં વિશ્વાસ નથી. મને પૂરી ખાતરી છે કે આપણે બધા પોતાનું નસીબ ઘડવાની ક્ષમતા ધરાવીએ છીએ. આપણી વૃત્તિ અને અભિગમ આપણા માર્ગમાં આવતી તકોને વધારવામાં મદદ કરે છે. મેં જીવનમાં મેં ચૂંટી કાઢેલા કેટલાક લકીચાર્મ્સને અશ્વિન સાંઘીના પુસ્તક 13 પગલાં જબરદસ્ત સદનસીબનાંમાં સુંદર રીતે રજૂ કરવામાં આવ્યા છે. તમે જો આ પુસ્તક વાંચ્યું ન હોય તો એ તરત જ વાંચો એવું મારૂં સૂચન છે, કેમ કે સદનસીબ અને સંપત્તિ એકમેકની સાથે આવતી બાબતો છે.

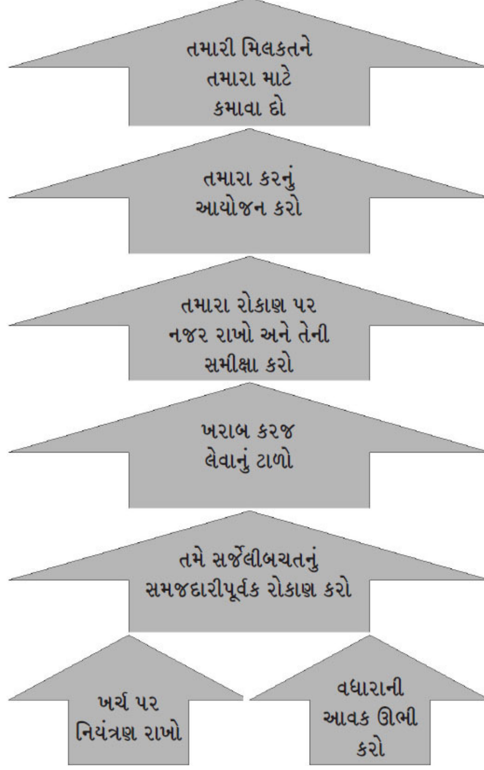
- **તમારૂં નેટવર્ક બનાવો:** લોકોને એકબીજાને મદદ કરવી ગમતી હોય છે. અને તમે કોને ક્યારે મળશો તેની તમને જાણ હોતી નથી. લી કાશિંગ મૉડેલમાં નેટવર્ક બનાવવા માટે 20 ટકા ફાળવણી કરવાનું કહેવાયું હતું તે યાદ છે?
- **નવી બાબતો તૈયાર રહો:** આનાથી તમારું મન નવા વિચારો માટે ઉઘડશે. આનાથી તમે કદાચ, કયારેય ન વિચારી હોય એવી તકોના દરવાજા પણ ખૂલી જાય છે.
- **ગણતરીપૂર્વકના જોખમનું મહત્ત્વ:** જોખમ અને વળતર હંમેશા એકમેકની સાથે રહેતી બાબતો છે. આ બાબત ઉદ્યોગસાહસિકો સિવાય અન્ય કોઇ જગ્યાએ આટલી યોગ્ય પુરવાર થતી નથી. પણ આંધળું જોખમ ન લેતાં. પેરાશૂટ વગર જ વિમાનમાંથી કૂદકો મારવાથી તમે એક જ જગ્યાએ

પહોંચશોઃજમીન પર. ગુરુત્વાકર્ષણની અવગણના કરશો નહીં. જે જોખમ લો તે બાબતે સજાગ રહો.

- **ભૂલોમાંથી શીખોઃ** નિષ્ફળતા મળે ત્યારે, સૌ કોઈ એક અંધારિયા ખૂણામાં બેસીને પોતાના ઘા પર મલમપટ્ટી કરવાનું ગમતું હોય છે. આનાથી સારું લાગે છે, પણ આનાથી પણ વધારે સારું એ છે કે શું ખોટું થયું તેનું મુલ્યાંકન કરીએ અને ભવિષ્યમાં આવી ભૂલ ન થાય તે માટે કટિબદ્ધ બનીએ.
- **ખરાબ પરિસ્થિતિમાંથી પણ સારું પરિણામ મેળવોઃ** માણસનું શીખવાનું અટકતું નથી, એ વાત યાદ રાખજો.
- **સતર્ક રહોઃ** નસીબદાર લોકો પોતાની આસપાસની તકો માટે જાગૃત રહે છે.

સંપત્તિ અને સફળતાનો માર્ગ વાંકોચૂકો છે. આ યાત્રા દરમિયાન જો તમે તમારી પૅશનને કામે લગાડશો અને આ કામ માટે તમને નાણા પણ મળો, તો મારા મિત્ર સમજી લેજો કે તમને જેકપોટ લાગ્યો છે. અત્યંત ધનાઢ્ય મીડિયા પર્સનાલિટી ઓપ્રાહ વિન્ફ્રેએ યોગ્ય જ અવલોકન કર્યું છે, “તમે ગમતું કામ કરશો તો તે કામ તમને સંતોષ આપશે અને બાકીનું આપમેળે જ આવી જશે.”

જો તમે ખરેખર આવું વિચારતાં હશો તો ધનવાન બનવા પાછળ કોઈ રહસ્ય જ નથી.. આ પુસ્તકમાં તમને જણાવેલાં દરેક પગલાંને નીચે ફ્લોચાર્ટના સ્વરૂપમાં દર્શાવવામાં આવ્યાં છે. તેમાં પારંગત બનશો તો તમે સંપત્તિ પર નિપુણતા કેળવી શકશો.



તમારી મિલકતને
તમારા માટે
કમાવા દો
તમારા કરનું
આયોજન કરો
તમારા રોકાણ પર
નજર રાખો અને તેની
સમીક્ષા કરો
ખરાબ કરજ
લેવાનું ટાળો
તમે સર્જેલીબચતનું
સમજદારીપૂર્વક રોકાણ કરો
ખર્ચ પર
નિયંત્રણ રાખો
વધારાની
આવક ઊભી
કરો

[સંદર્ભો અને સ્રોત]

આ પુસ્તક લખતી વખતે અમે ઉપયોગમાં લીધેલી કેટલીક સ્રોત સામગ્રીનો અહીં ઉલ્લેખ કર્યો છે જેથી તમે આ વિષય પર વધુ શોધ કરવા તેનો ઉપયોગ કરી શકો.

પુસ્તકો

- *રિચ ડેડ પુઅર ડેડ: વૉટ રિચ ટીચ ધેઈર કિડ્સ અબાઉટ મની ધેટ ધ પૂઅર એન્ડ ધ મિડલ ક્લાસ ડુ નૉટ* , રૉબર્ટ કિયોસાકી, પર્સીયસ બૂક્સ ગ્રુપ
- *ધ એમબીએ બબલ: વ્હાય ગૅટિંગ એમબીએ ડિગ્રી ઈઝ અ બેડ આઈડિયા* , મારિઆના ઝાનેટ્ટી, ક્રિએટ સ્પૅસ ઇન્ડિપેન્ડન્ટ પબ્લિશિંગ પ્લેટફોર્મ
- *ધ ઇન્ટેલિજન્ટ ઇન્વેસ્ટર:* બેન્જામિન ગ્રેહામ, હાર્પર બિઝનેસ
- *થિન્ક એન્ડ ગ્રૉ રિચ* , નેપોલિયન હિલ, અમેઝિંગ રીડ્સ
- *ફ્રીકોનૉમિક્સ: રઅ રફ ઇકોનોમિસ્ટ એક્સપ્લૉર્સ ધ ડિડન સાઈડ ઑફ એવરીથિંગ* , સ્ટીવન ડી. લેવિટ્ટ, વિલિયમ મોરો
- *ડે ટુ ડે ઇકોનોમિક્સ* , સતીશ વાય. દેવધર, રૅન્ડમ હાઉસ ઇન્ડિયા
- *ધ ટિપિંગ પૉઇન્ટ: હાઉ લિટલ થિંગ્ઝ કેન મૅક એ બિગ ડિફરન્સ* , માલ્કમ ગ્લૅડવૅલ, લિટલ બ્રાઉન બૂક ગ્રુપ
- *ધ વૉરેન બફેટ વૅ: ઈન્વેસ્ટમેન્ટ સ્ટ્રૅટેજીસ ઑફ ધ વર્લ્ડ્ઝ ગ્રૅટેસ્ટ ઈન્વેસ્ટર* , રૉબર્ટ જી. હેન્ગસ્ટ્રોમ, વિલી

સબસ્ક્રિપ્શન સેવાઓ

(નવોદિતો માટે આ સૂચવાતું નથી કેમ કે આને કારણે માહિતીનો વધુ પડતો ભરાવો થવાની શક્યતા રહે છે)

- ઇટી વેલ્થ (પ્રકાશન)

- મોર્નિંગસ્ટાર ડૉટ કોમ (પ્રકાશન)
- આલ્ફાઆઇડિયાઝ (બ્લૉગ)
- સ્ટેટ ઓફ ધ માર્કેટ (બ્લૉગ)
- સુબ્રામની ડૉટ કોમ (બ્લૉગ)

ઓનલાઇન રિસોર્સીસ (ફ્રી ટૂલ્સ)

- ગૂગલ ફાઇનાન્સ
- યાહૂ ફાઇનાન્સ
- મનીકન્ટ્રૉલ
- ઇટીપ્રૉફાઇલ
- પર્ફિઓસ
- આદિત્ય બિરલા માય યુનિવર્સ
- વેલ્યુરિસર્ચઓનલાઇન ડૉટ કોમ
- ઇન્સ્યોરન્સ કંપનીની વેબસાઇટ પરના ફાઇનાન્સિયલ પ્લાનિંગ કેલ્કયુલેટર્સ
- હાઉસિંગ ફાઇનાન્સની વેબસાઇટ પરના માર્ગેજ કેલ્કયુલેટર્સ
- ટૅક્સ કેલ્કયુલેટર્સઃ ક્લીયરટૅક્સ ડૉટ કોમ
- ઇન્વેસ્ટમેન્ટ/ફાઇનાન્સ ડેફિનેશન્સ એન્ડ ટર્મ્સઃ ઇન્વેસ્ટોપિડિયા ડૉટ કોમ

આર્થિક આયોજન અને અમલ માટેના પેઇડ ટૂલ્સ

- એસેટ વૅનટેજ
- અર્થયંત્ર
- માયમનીફ્રોગ
- બિગડિસિઝન ડૉટ ઈન

ઓનલાઇન ડિસ્કાઉન્ટ બ્રોકર્સ/ એમએફ ટ્રાન્ઝેકશન એન્જિન્સ

- ઝેરોધા ડૉટ કોમ
- આરકેએસવી ડૉટ કોમ
- ફન્ડસઇન્ડિયા ડૉટ કોમ

- 5નાન્સ ડૉટ કોમ
- મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડની તમામ સાઇટ્સ ઓનલાઇનરોકાણ ક્ષમતા ઓફર કરે છે – જે કોઇપણ પ્રકારની ફી વગર સીધું રોકાણ કરવાની પરવાનગી આપે છે.

ઋણસ્વીકાર

13 પગલાં જબરદસ્ત સંપત્તિ ના પુસ્તકને શક્ય બનાવનારા અદ્ભૂત લોકોનો ખૂબ ખૂબ આભાર.

મારા કરતાં પણ વધુ લાયક સેંકડો રોકાણ સલાહકરો હોવા છતાં મને આ પુસ્તક લખવાની તક આપનારા મારા મિત્ર અશ્વિન સાંધીનો હું આભારી છું. અંતઃકરણપૂર્વકનો આભાર.

આ પુસ્તકની સંશોધન અને લેખન યાત્રામાં મને યુનિડેલ ગ્રુપના મારા સહકર્મચારીઓની સારી એવી મદદ મળી હતી. દીપ ચેટરજી અને સુક્રિતિ મિમાનીએ સંપત્તિ વિષય પરની ઢગલાબંધ માહિતી શોધી, ચાળી અને વિશ્લેષણ કર્યું. હું હસ્તપ્રત લખતો હતો ત્યારે દીપ મારી સાથે હતો અને બધા જ આંકડાઓ પર તેની નજર રહેતી.

સ્ટુડિયો 577ના મારા સંપાદક ઊર્વિ શર્મા અને ગ્રાફિક ડિઝાઈનર, રચિતા દલાલે મારો સંદેશ વધુ રસપ્રદ અને પકડી રાખે તેવો બનાવવામાં મારી મદદ કરી હતી.

ગૌતમ પદ્મનાભન, ક્રિષ્ના કુમાર, સતીશ સુંદરમ, સુધા સદાનંદ, પ્રીતિ કુમાર, દીપ્તિ તલવાર, જયંતી રમેશ, વિપિન વિજય, સંયોગ દળવી, ગુરુરાજ, સરિતા પ્રસાદ, નવીન મિશ્રા, શત્રુઘ્ન પાંડે અને નેહા ખન્ના સહિતની વૅસ્ટલૅન્ડની ટીમનો આભાર.

આ પુસ્તક માટે અદ્ભૂત કવર પૂરું પાડનારા હૈતેન્લો સેમીનો પણ હું કૃતજ્ઞ છું. એ જ રીતે પુસ્તકનું સંપાદન કરનારા કાર્તિક વેન્કટેશ પ્રત્યે પણ કૃતજ્ઞતા વ્યક્ત કરું છું.

મારી પોતાની ભૂલો કરવા અને મારા પોતાના નિર્ણયો લેવાની સ્વતંત્રતા આપવા બદ્દલ મારા પિતા કિશોર દલાલનો પણ હું આભારી છું. આ અનુભવોમાંથી જ્ઞાન

પ્રાપ્ત કર્યા વગર હું અત્યારે જે છું તે ન બની શકયો હોત.

છેલ્લે, મારી પ્રિય પત્ની મમતાનો આભારી છું જેણે મને વધુ એક પ્રૉજેક્ટ હાથમાં લેતાં ધીરજપૂર્વક જોયો હતો.

એસેટ વૅન્ટેજ

આ વાર્તાનો અંત લાવવા માટે ચાલો હું તમને તેના આરંભમાં લઇ જાઉં.

1920'ના દાયકામાં મારા દાદાએ બૉમ્બેમાં રસિકલાલ માણેકલાલ એન્ડ કંપની એ નામે સફળ બ્રૉકરેજ ફર્મ શરૂ કરી હતી. આગળ જતાં સમયાંતરે, મારા પિતા ટેક્નૉલૉજી સાહસમાં આગળ વધ્યા અને 70'ના દાયકા સુધીમાં એન્જિનિયરિંગ અને ટેક્નૉલૉજી ફર્મ તરીકે અમારી જોરદાર હાજરીની નોંધ લેવાવા લાગી હતી. આથી મને ફાઇનાન્સ અને એન્જિનિયરિંગના માહોલમાં ઉછરવાનો મોકો મળ્યો, જેને કારણે નાની ઉંમરમાં જ મારા વિચારોને આકાર આપ્યો.

90'ના દાયકાના આરંભમાં જયારે મારો કૌટુંબિક બિઝનેસ ભારતના અર્થતંત્રની નવી વાસ્તવિકતાઓનો સ્વીકાર કરવા સંઘર્ષ કરી રહ્યો હતો ત્યારે હું તેમાં જોડાયો. અમે અમારી પોતાની પુનઃશોધ કરવામાં સફળ રહ્યા અને 2005 સુધીમાં તો યુનિડેલ ગ્રુપ, જટિલ સમસ્યાઓને ઉકેલવા માટે ટેક્નૉલૉજીનો ઉપયોગ કરી લઇને નવીનીકરણનો માર્ગ પ્રશસ્ત કરનાર તરીકે ઊભરીને સામે આવ્યું. ઊંડી ઓપરેશનલ વિશેષજ્ઞતા અને વ્યૂહાત્મક રોકાણના ઉપયોગ દ્વારા અમે અનેક નફાકારક સાહસો ઊભા કર્યા હતા.

આ બધું ચાલી રહ્યું હતું એ દરમિયાન અમે પબ્લિક ઇક્વિટીઝ, ફિક્સ્ડ ઇન્કમ અને રિયલ એસ્ટેટ જેવા પારંપારિક એસેટ ક્લાસમાં રોકાણ પણ કર્યું. આ બધાનું વ્યવસ્થિત વ્યવસ્થાપન થાય એ માટે, 2005માં મેં દસ જણ સાથે વ્યવસાયિક સંચાલન ધરાવતી પારિવારિક ઇન્વેસ્ટમેન્ટ ઑફિસ શરૂ કરી. આ વ્યવસ્થાપન દ્વારા ચાળીસથી વધુ રોકાણ એકમો માટે માસિક એમઆઇએસ (મેનેજમેન્ટ ઇન્ફોર્મેશન સિસ્ટમ) તૈયાર કરતા હતા. આ સમયે નિર્ણયો લેવા માટે અમને સ્પષ્ટ અને સરળ માહિતી ખૂબ જ જરૂર હતી. પરંતુ અમે માહિતીના આર્બિટ્રેજ સાથે વારંવાર ભટકાતાં રહ્યા. વિવિધ નાંણાકીય મેટ્રિક્સનું ઝડપથી વિશ્લેષણ કરીને તેનો અગ્રણી રોકાણ સલાહકારો દ્વારા અમને આપવામાં આવેલી સલાહો સાથે મેળ બેસાડવો

મુશ્કેલ હતો. એકાઉન્ટ્સ માટે ટેલી, રિપોર્ટિંગ અને પરફોર્મન્સની ગણતરી માટે એક્સેલ, સ્ટૉક અને ફન્ડના મૂલ્યો માટે મની કન્ટ્રૉલ જેવી કેટલીય ટ્રૅકિંગ ટેક્નલૉજીના સંયોજનના પ્રયાસ પણ અમે કરી જોયા હતા.

અમને જાણવા મળ્યું કે નિઃશુલ્ક અથવા ઓછી કિંમતના ટૂલ્સ સર્વગ્રાહી નહોતા આથી તે મોટા ભાગના પોર્ટફોલિયો માટે અયોગ્ય નીવડયા, પૅઈડ ટૂલ્સ મોટા ભાગે ખૂબ મોંઘા હતા અને મોટા ભાગે તમારા રોકાણ પોર્ટફોલિયોની ટકાવારી સાથે લિન્કડ હોય છે (તમારી પાસે કેટલા નાણા છે તે જાણવાની સોફટવેર કંપનીને શી જરૂર છે, એવો પ્રશ્ન અહીં અસ્થાને છે!) ઘણી વાર તો, ઘણી બધી આર્થિક માહિતી અમારી ઑફિસમાંના લોકો પાસે વ્યક્તિગત પડી રહેતી. અને ધારો કે આવી વ્યક્તિ નોકરી છોડી જાય, તો અમે સાવ લથડી પડતા.

અમારી ખરી કસોટી થઇ 2008માં. આર્થિક કટોકટી વખતે આફત તૂટી પડી. કામચલાઉ પાટાપિંડી કરવાના અમારાથી બનતા શ્રેષ્ઠતમ પ્રયાસ અમે કર્યા અને ખરાબ રોકાણથી છૂટકારો મેળવીને નુકસાન પર અંકુશ મેળવ્યું પરંતુ અમારા પોર્ટફોલિયોમાં અનેક કલોઝ-એન્ડેડ સ્કીમ્સ, મોટી એક્ઝિટ ફી અને ઇલલિક્વિડ એસેટ ક્લાસ હતા આથી આ બધામાંથી સદંતર બહાર નીકળવાનું અમારા માટે મુશ્કેલ હતું. મને નવાઇ લાગતી હતી કે, હું આ પરિસ્થિતિમાં સપડાયો કઈ રીતે એ જ મને સમજાતું નહોતું. કદાચ, તમામ જોખમો અને બારીક વિગતોનો વિચાર કર્યા વગર ઊંચું વળતર મેળવવાની મારી ગાફેલિયતને કારણે આવું થયું હતું.

ઝડપી અને યોગ્ય નિર્ણય લેવા એ બાબત એ સમયની સર્વોચ્ચ જરૂરિયાત હતી અને હું અમારા રોકાણ વિશેની સ્પષ્ટ માહિતીના અભાવથી હતાશ થઇ ગયો હતો. સારા તબક્કા દરમિયાન મોજાં પર સવાર થઇને પોર્ટફોલિયોને વહેતો રાખવો સરળ છે. પરંતુ આ મુશ્કેલ સમયે પગેરું અને અંકુશ રાખવાની મહત્તાની મારા મન પર કાયમી છાપ છોડી હતી.

અમે એન્જિનિયરિંગ અને ટેક્નૉલૉજીનું જૂથ હોવા છતાં આવી મોટી અને દબાણભરી સ્થિતિનો સર્વગ્રાહી ઉકેલ શોધી ન શકવાને લીધે મને આઘાત લાગ્યો હતો. આ જ એ મોટો ખાડો હતો, જે અમારે પૂરવાનો હતો. આથી અમે લિકવિડ અને ઇલલિક્વિડ એસેટના વ્યવસ્થાપન સાથે એકાઉન્ટિંગ જેવા કેટલાક મહત્ત્વના ફીચર્સનો સમાવેશ કરતું અમારું પોતાનું સોફટવેર પ્લેટફોર્મ શરૂ કરવાનો નિર્ણય લીધો. અને એસેટ વૅન્ટેજનો જન્મ યુનિડેલમાં અમારા બારમા સાહસ તરીકે થયો.

મારૂં દ્રઢપણે માનવું છું કે આગામી દાયકાઓમાં સફળ થવા માટે, સંપત્તિનું વ્યવસ્થાપન કરવા અત્યાધુનિક છતાં વાપરવામાં એવી ટેક્નૉલૉની આપણને જરૂર રહેશે. આપણી રોકાણ વ્યૂહરચનામાં ટેક્નૉલૉજી પૂરક બનવી જોઇએ, માહિતીનો ઢગલો કરીને અવરોધક તો નહીં જ. આ એસેટ વૅન્ટેજ દ્વારા ચોક્કસ આ જ સમસ્યા ઉકેલવાનો ઠરાવ અમે કર્યો છે. (www.assetvantage.com).

તમારા રોકાણ વ્યવસ્થાપન માટે તમે જે પણ સોફ્ટવેર પ્લેટફોર્મ પસંદ કરો તેની લાક્ષણિકતાઓ ચકાસવાની યાદી નીચે આપી છે:

- **ડેટા એકત્રિત કરવા:** શું સોફ્ટવેર સરળતાથી લિક્વિડ અને ઇલલિક્વિડ એસેટ ક્લાસના ડેટા એકત્રિત કરી શકે છે?
- **એકાઉન્ટિંગ:** કરની સરળ ગણતરી અને રિટર્ન સમયસર ભરવા માટે તમે તમારી એકાઉન્ટિંગ ફર્મ સાથે સ્વયંસંચાલિત રીતે (ઓટોમેટિકલી) એકાઉન્ટના ચોપડાં અને માહિતીના પ્રવાહને જાળવી શકો છો?
- **એનલિટિક્સ:** રોકાણ અને સલાહકારો વચન આપ્યા પ્રમાણે પરફોર્મ કરી રહ્યા છે કે કેમ અને તમે અનુચિત જોખમ નથી લઇ રહ્યા કે સારી રોકાણ તક ગુમાવી તો નથી રહ્યા તે ઝડપથી જોઇ શકો છો?
- **બૅક-ઓફિસ:** તમે તમારા પેપર રેકોર્ડસનું વ્યવસ્થાપન, ચેતવણી માટે એલાર્મ અને રિમાઇન્ડર્સ મૂકવાનું તથા સારી રીતે આયોજિત રહેવાનું સરળતાથી કરી શકો છો?
- **સુરક્ષા:** સોફ્ટવેર પ્લેટફોર્મ તમને ડેટા મેળવવાની અને ઇચ્છો ત્યારે તમારા તમામ ડેટા પાછા આપીને તમને સરળતાથી નીકળી જવાની છૂટ આપે છે। શું તમારા ડેટા સુરક્ષિત છે અને તેમાં તમારે જોવાલાયક કોઇ છુપા મુદ્દા છે?

બ્લડી ગૂડ વૅલ્થની દિશામાં તમારા પ્રવાસ માટે હું તમને શુભેચ્છા આપું છું.

તમારા આર્થિક જીવનના નિયંત્રણમાં રહો.

એસેટ વૅન્ટેજ તમારા આર્થિક જીવનને એક પ્લેટ-
ફૉર્મ પર લાવવામાં મદદ કરનારી
સાહજિક ટેકનોલોજી છે.



ઇન્વેસ્ટમેન્ટ એનેલિટિક્સ • ઇન્ટિગ્રેટેડ અકાઉન્ટિંગ
ડોક્યુમેન્ટ વૉલ્ટ • વેબ મોબાઇલ ઍપ

એવીની નિઃશુલ્ક પર્સનલ એડિશન મેળવવા સાઇન અપ કરોઃ

www.assetvantage.com/13steps

 **એસેટ વૅન્ટેજ**

એસેટ વૅન્ટેજ સંપત્તિ સલાહકાર કે સંપત્તિ મેનેજર નથી.